

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет
Факультет економіки та управління
Кафедра підприємництва, торгівлі та маркетингу

БІГУС ОЛЕКСАНДР ІГОРОВИЧ

**ЛІЗИНГ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ / LEASING AS A
MODERN FORM OF PRODUCTS MARKETING**

Спеціальність: 076 - Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
магістерська програма- Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Магістерська робота

Виконав студент групи
ПТБДм-21
О.І.Бігус

Науковий керівник:
д.е.н. доцент О.М.Собко

ТЕРНОПІЛЬ -2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	
РОЗДІЛ 1. ЛІЗИНГ У СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ:	
СУТНІСТЬ, ВИДИ І РОЛЬ	
1.1. Економічний зміст і роль лізингу в розвитку ринку.....	
1.2. Суб'єкти та об'єкти лізингових відносин, їх ознаки, характеристика і функції.....	
1.3. Форми, види і типи лізингу, їх характеристика.....	
Висновки до розділу 1	
РОЗДІЛ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМІВ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ	
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства та його продукції	
2.2. Аналіз внутрішнього середовища та показників діяльності підприємства	
2.3. Аналіз зовнішнього середовища підприємства	
Висновки до розділу 2	
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ І ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ ОБЛАДНАННЯ ЯК ФОРМИ ЙОГО ЗБУТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
3.1. Розвиток законодавчої бази лізингу в Україні.....	
3.2. Стимулювання розвитку лізингових відносин.....	
3.3. Ризики лізингу та система антиризикових заходів.....	
Висновки до розділу 3	
ВИСНОВКИ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	

ВСТУП

Актуальність. Активізація економічних процесів у суспільстві пов'язана не лише з виробництвом різноманітних продуктів, але їх ефективним просуванням. Виробити – не означає ефективно завершити виробничо-комерційний цикл у матеріальних галузях виробництва. Сьогодні на ринку є безліч підприємств-виробників, торговельних посередників, котрі не можуть досягнути високих результатів роботи через наявність у них понаднормових товарних запасів, спричинених неефективним механізмом просування (збуту) продукції.

Тому в умовах конкурентного середовища, коли поряд з кожним виробником чи продавцем є кілька, навіть десятків, підприємств, торговельних закладів, які пропонують аналогічну продукцію, забезпечення її реалізації шляхом активного просування на ринок є важливим завданням.

Реалізація продукції є нічим іншим, як її збутом з метою перетворення товарів у гроші та задоволення запитів споживачів. Реалізація продукції є частиною маркетингу, її ефективність залежить від рекламної роботи, дослідження ринку і планування асортименту продукції.

Невід'ємною частиною реалізації продукції є товаропросування, тобто система, яка забезпечує доставку товарів до місць продажу в точно визначений час і з максимально високим рівнем обслуговування споживачів. Товаропросування є потужним інструментом стимулювання попиту. Від його ефективності залежить ступінь задоволення потенційних споживачів товаром, а також ступінь лояльності покупців до того чи іншого виробника чи продавця.

Товаропросування, як і будь-який інший елемент економічної системи, потребує планування. Результатом такого планування є прийняття певних рішень підприємством щодо вибору каналів збуту продукції, які, в свою чергу, впливають на рівень витрат підприємства. Тому дуже важливим для підприємства є правильне визначення форм організації торгівлі та вибір каналів товаропросування. Такими каналами збуту товарів можуть бути прямий

(безпосередній) збут, який дозволяє підприємствам-виробникам встановлювати прямі контакти зі споживачами без послуг незалежних посередників, та непрямий збут (опосередкований), за якого виробники товарів користуються послугами різного роду незалежних ринкових посередників. Прямий збут частіше використовується на ринку засобів виробництва, хоча на цьому ринку все більше дають про себе знати і нарощують «бізнесові м'язи» комерційні посередники.

При обох цих каналах збуту товарів сьогодні набирає обертів така форма збуту як лізинг. Лізинг є специфічним видом майнових відносин, за якого одна сторона (лізингодавець) на замовлення іншої сторони (лізингоодержувача) зобов'язується набути у власність і передати лізингоодержувачу у тимчасове користування за періодичну платню певне майно з подальшою можливістю переходу права власності до лізингоодержувача (опціон на купівлю).

У світовій практиці лізинг одержав стрімкий розвиток менше, ніж за п'ятдесят років і сьогодні займає свою ринкову нішу, чітко характеризуючись якісною видовою характеристикою.

В Україні, незважаючи на сформовані основні передумови для його безпосереднього впровадження, рівень використання лізингу залишається невисоким. Хоча деяке пожвавлення економічної активності створило передумови для більш активного фінансування клієнтів лізингових компаній, представників реального сектору, юридичних та фізичних осіб.

За результатами 2016 року, ринок лізингу України за версією Асоціації лізингодавців України склав 0,2% від ВВП країни і близько 6% від усіх капітальних інвестицій, а саме – 6,9 млрд. грн. Структура лізингового ринку: 70% – автомобілі, 27-28% – сільськогосподарська та спеціальна техніка. 5800 автомобілів – максимальне проникнення у авторинок за всю історію лізингу в Україні. Це 8,3% всіх проданих авто або кожен дванадцятий автомобіль. Для порівняння, банки профінансували купівлю 12-13% авто. Аграрний сектор сумарно отримав 640 предметів лізингу на 2 млрд. грн. [66; 67].

Тенденція до нарощування масштабів лізингових операцій збереглась й у 2017 році. Так, за 6 місяців 2017 року обсяг нового лізингового бізнесу склав 4,354 млрд. грн. (без врахування плати за користування предметом лізингу). Це на 71% більше, ніж за перше півріччя минулого року. Такі темпи свідчать про припинення стагнації, про покращення очікувань, а також про підвищення обізнаності щодо тих можливостей і переваг, які надає лізинг [10].

Отже, важливість лізингу як методу інвестування виробничої і торговельної сфер економіки є незаперечною. Сучасний ринок лізингових послуг характеризується різноманітністю видів та форм лізингу, а також наявністю на ринку лізингових послуг сотень компаній.

Питаннями класифікації лізингу, дослідження об'єктів та суб'єктів лізингових відносин займаються такі вітчизняні автори, як, О. Бадзим, К. Бартушак, О. Березовська, І. Бойчик, О. Вашків, О. Вітт, М. Волков, В. Гмиря, О. Годованець, Н. Гришко, Б. Дергалюк, В. Іванишин, О. Казимиренко, А. Кравзюк, О. Кузьмін, Н. Лісовська, В. Малишко, В. Міщенко, В. Наконечний, Н. Погорелова, К. Ромаєва, Р. Саблук., Л. Сисоєва, О. Собко, Ю. Сосюрко, Т. Топішко, О. Худик, Л. Ющишина, а також закордонні науковці Н. Адамов, В.Газман, М. Карп, О. Романова, Г. Кремер, Ф. Лагс, Я. Шевченко та ін.

Однак, попри насиченість сучасної наукової літератури дослідженнями вітчизняних та зарубіжних авторів, нині не існує однозначного підходу до визначення об'єкта лізингу, а також тих функцій, які він виконує у лізингових відносинах. Особливо це стосується тлумачення та розуміння лізингу як форми збуту продукції.

Викладене вище підтверджує важливість і актуальність нашого дослідження та пояснює вибір теми кваліфікаційної магістерської роботи.

Об'єктом дослідження є виробничо-господарські та комерційні процеси ТОВ «Галактика комфорту» (м.Тернопіль).

Предметом дослідження є організаційно-економічні питання виробництва металопластикових виробів і конструкцій, кухонних меблів та продаж обладнання для виготовлення меблів як об'єкта лізингу.

Метою даного дослідження є систематизація видів лізингу, виявлення їх специфічних особливостей, а на основі показників діяльності досліджуваного підприємства та його об'єктів лізингу – обґрунтування пропозицій щодо удосконалення лізингу як форми збуту продукції в сучасних вітчизняних ринкових умовах.

Для реалізації мети дослідження нами поставлені та вирішені такі **завдання:**

- досліджені існуючі підходи до класифікації лізингових відносин;
- виявлені основні напрями здійснення лізингової діяльності;
- встановлені найбільш суттєві критерії класифікації видів лізингу;
- проаналізоване середовище функціонування досліджуваного підприємства і показники ефективності його роботи;
- обґрунтована доцільність використання підприємством лізингу як форми реалізації певних видів обладнання.

Теоретичну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, праці вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері дослідження лізингу, навчально-методичні матеріали з теми дослідження, офіційні статистичні дані, матеріали звітності підприємства та Internet-ресурси.

Методологія дослідження. У дослідженні використані методи порівняльного аналізу, за допомогою яких проводиться аналіз різних підходів класифікації лізингових відносин; системний метод, за допомогою якого досліджуються особливості здійснення різних видів лізингової діяльності; метод абстракції, за допомогою якого виділяються найбільш суттєві критерії класифікації видів лізингу та ін.

Наукова новизна роботи полягає в узагальненні теоретичних положень стосовно поняття лізингу, його видів, класифікації; а на основі аналізу середовища функціонування підприємства та показників ефективності його діяльності обґрунтування можливостей використання лізингу як форми збуту окремих видів його продукції.

Практичне значення кваліфікаційної магістерської роботи полягає у можливості використання в умовах функціонування ТОВ «Галактика комфорту» пропозицій автора щодо використання лізингу як форми збуту обладнання.

Структура і обсяг роботи. Дослідження складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг дипломної роботи 115 сторінок. Вона містить 12 таблиць і 8 рисунків. Список використаних джерел налічує 83 бібліографічних найменування.

РОЗДІЛ 1

ЛІЗИНГ У СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ: СУТНІСТЬ, ВИДИ І РОЛЬ

1.1. Економічний зміст і роль лізингу в розвитку ринку

Розвиток науково-технічного прогресу призводить до створення нових високопродуктивних машин, експлуатація яких потребує спеціальних знань і підготовки. Значно зростає вартість нової сучасної техніки, що суттєво ускладнює її придбання малими і середніми підприємствами. В умовах загострення конкурентної боротьби прискорилися темпи морального старіння сучасної техніки. Це зумовлює необхідність її періодичної заміни. У таких умовах лізинг є вигідною формою збуту для виробника техніки (орендодавця) і фінансування інвестицій для споживача (орендаря).

Лізинг набув поширення у різних країнах світу і, перш за все, у державах з розвинутою національною економікою і «сьогодні займає свою ринкову нішу, чітко характеризуючись якісною видовою характеристикою. В Україні, незважаючи на сформовані основні передумови для його безпосереднього впровадження, рівень використання лізингу залишається низьким. Так, сучасний ринок лізингових послуг характеризується різноманітністю видів та форм лізингу, а також наявністю на ринку лізингових послуг понад 100 компаній. У той же час їх діяльність оцінюється досить низькими показниками» [23, с. 208]. Не зважаючи на те, що лізингові відносини свого офіційно-нормативного статусу остаточно набули у 1998 р. з прийняттям закону «Про лізинг», назву якого з 2004 р. Верховною Радою змінено на Закон України «Про фінансовий лізинг» [26], проте їх форми і методи реалізації потребують свого розвитку і удосконалення.

Сьогодні у складних фінансово-економічних умовах, коли значна частина підприємств не може здійснювати суттєвих фінансових інвестицій у відновлення, потреба у розвитку лізингу стає безперечною і очевидною.

Принципово важливим, з погляду теоретичного трактування лізингу, є його визначення, та тлумачення поняття «лізингу». Для початку необхідно привести розуміння цієї категорії більшістю авторів економічної літератури, присвяченої цій темі. Питаннями лізингу присвячені праці таких вітчизняних науковців: О. Бадзим, К. Бартушак, О. Березовська, І. Бойчик, О. Вашків, О. Вітт, М. Волков, В. Гмиря, О. Годованець, Н. Гришко, Б. Дергалюк, В. Іванишин, О. Казимиренко, А. Кравзюк, О. Кузьмін, Н. Лісовська, В. Малишко, В. Міщенко, В. Наконечний, Н. Погорєлова, К. Ромаєва, Р. Саблук., Л. Сисоєва, О. Собко, Ю. Сосюрко, Т. Топішко, О. Худик, Л. Ющишина [2; 4; 5; 8; 11; 14; 17; 21; 23; 30; 34; 37; 40-41; 43; 45; 49; 69;72;] та ін., а також закордонні науковці Н. Адамов, В.Газман, В. Горемікін, М. Карп, О. Романова, Г. Кремер, Ф. Лагс, Я. Шевченко [1; 16; 19; 31; 47; 53; 75; 80] та ін.

Підсумовуючи їх підходи, зазначимо, що у цілому під лізингом розуміють такий вид інвестиційної діяльності із залучення тимчасово вільних або позикових фінансових ресурсів, що призначаються для придбання у певного продавця у власність майна з метою надання його згодом орендарю у тимчасове користування за певну плату.

У Законі України «Про фінансовий лізинг» трактування лізингу набуває статусу цивільно-правових відносин. Так, згідно із статтею 1 Закону, лізингом є такий «вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі)» [26, ст. 1].

Іншими словами, лізинг є специфічним видом орендних відносин і є однією з форм підприємницької діяльності, зорієнтованої на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових коштів у майно, що передається за угодою оренди юридичним або фізичним особам за встановлену плату у тимчасове користування.

Таке трактування представляє лізинг як специфічний вид інвестиційної діяльності. Однак, найчастіше зміст цього виду діяльності трактується і дещо по-іншому. Так лізинг іноді розглядають як доволі своєрідний і перспективний метод кредитування виробничої діяльності та підприємництва [5]; інколи ототожнюючи його з довготерміновою орендою або з одним з її видів, який, при цьому ототожнюється з найманими, підрядними чи прокатними відносинами [74]; а також лізинг вважають спрощеним способом купівлі-продажу основних засобів для потреб виробництва або права на використання чужого майна [52].

Трансформаційні процеси в економіці України сприяють розширенню методів збутово-комерційної діяльності підприємств та підприємницьких структур усіх форм власності. Ефективність бізнесу нині – це не лише конкурентоспроможний продукт, але й вдало вибраний спосіб його реалізації.

Саме це зумовило поширення у світовій практиці нетрадиційних форм збутово-фінансових відносин між виробником та покупцем-споживачем продукції, у якому важливу роль часто відіграють різноманітні посередники: торгівельні заклади, інвестиційні і страхові фонди і фірми, банки та ін. Однією з форм таких відносин є лізинг.

Зазвичай, лізингові операції трактуються як метод довгострокової оренди майна. Проте, якщо оренда передбачає в підсумку повернення орендованого майна фактичному юридичному власникові або збереження за ним права власності на це майно, то за певних форм лізингу після завершенні угоди здійснюється передача права власності від орендодавця до орендаря. У цьому випадку лізинговий договір нагадує продаж у розстрочку з тією суттєвою різницею, що власник змінюється не на початку, а наприкінці терміну договору. Отже, лізинг є вигідною формою фінансування споживача.

Причинами бурхливого розвитку лізингових операцій у розвинених країнах є:

- стрімке моральне старіння устаткування і технологій. Один з варіантів вирішення проблеми – лізингові операції;

- стрімке зростання рівня конкуренції. Для початківців у бізнесі часто складно пробитися на ринок. У цій ситуації лізинг на певний час, дозволяє зменшити рівень витрат завдяки тому, що лізингодавач може брати на себе вирішення питань із встановлення і обслуговування устаткування та устаткування, навчання персоналу свого клієнта;
- лізинг є зручною формою відносин у бізнесі при підписанні угод на здійснення капіталомістких проектів, пов'язаних з будівництвом промислових підприємств, постачанням транспортним компаніям літаків і суден;
- фірми-споживачі, зокрема спеціалізовані та невеликі за розмірами, усе частіше воліють отримати устаткування в лізинг, ніж його придбати за повною вартістю. Цей чинник безпосередньо пов'язаний із попередніми;
- лізинговий ринок став ефективним засобом для збільшення виручки від угод для обох партнерів шляхом використання законодавчо надаваних державою податкових пільг. Якщо, наприклад, підприємство-виробник не може скористатися податковими пільгами на вкладувані інвестиції, то воно отримує їх, передаючи свій продукт у лізинг іншому підприємству, яке має формальне право на такі податкові пільги [49, с. 190].

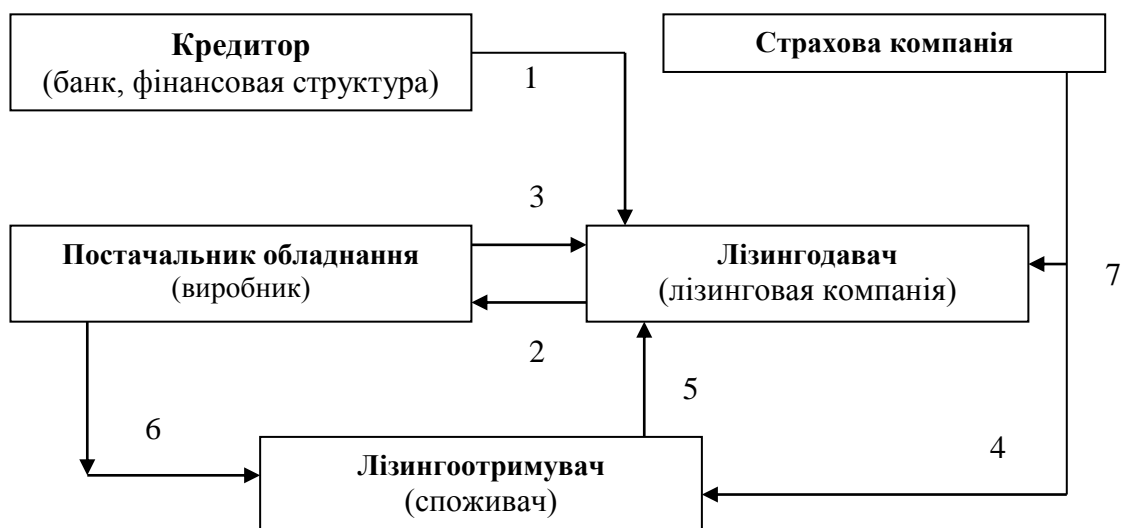
Отже, лізинг, з одного боку, виступає як різновид форми фінансування капіталовкладень, а з другого – як форма реалізації продукції, канал збуту.

Роль лізингу для сучасної економіки будь-якої країни важко переоцінити, а відтак, створення наднаціональних структур, що займаються цими питаннями є логічною і передбачуваною. Так, одна з них «Euroleasing» – Європейська федерація національних асоціацій з лізингу обладнання (Євролізинг) зазначає, що: «Лізинг – це договір оренди заводу, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях, тоді як товари купуються орендодавцем, і він зберігає за собою право власності» [43, с. 122]. Це означає, що лізинг є складною торгово-кредитно-фінансовою операцією, однією з форм оренди устаткування, машин, обладнання, технологій, одним із методів фінансування інвестицій та активізації збуту такої продукції, який базується на збереженні за орендодавцем права власності на продукцію. Лізинг, таким

чином, роз'єднує функції власності та володіння майном від функцій з використання цього майна.

При цьому лізинг слід розглядати не лише з організаційно-правового погляду, але і з позиції характерних особливостей тих економічних відносин, які пов'язані з лізингом. У цьому простежується зв'язок лізингу із системою кредитних відносин, позаяк наявні усі ознаки, які властиві кредиту – надання цінностей у тимчасове користування, платність. Таким чином, є усі підстави вважати лізинг конкретною і до того ж конкурентною формою фінансово-кредитних відносин.

Одна з найпоширеніших форм багатобічного лізингового договору представлена на рис. 1.1.



1- кредит; 2 - оплата устаткування; 3 - продаж устаткування; 4 - лізинговий договір; 5 - лізингові платежі; 6 - постачання устаткування; 7- страхування устаткування.

Рис. 1.1. Механізм багатобічної лізингової угоди [1, с. 38]

Суть лізингу чітко передають його переваги, завдяки яким він і набув свого поширення як один з видів ефективної економічної діяльності. З погляду лізингоодержувача (орендаря) ці переваги є такими:

– можливість використовувати нове, дороге обладнання і техніку, високі технології без великих одноразових витрат. Адже за лізингу виробниче обладнання передається у користування без попереднього викупу, а отже, є

можливість налагодити виробництво при суттєво нижчих витратах фінансових (а за міжнародного лізингу – валютних) засобів;

– лізинг передбачає 100 % кредитування і, зазвичай, не вимагає негайного початку платежів; на противагу, якщо б підприємство вдавалося до звичайного кредиту, то мусіло б частину вартості придбання оплатити за рахунок власних коштів;

– лізинг дає можливість спершу випробувати машини, і лише згодом придбати їх, а устаткування у сезонних сферах виробництва і галузях орендувати лише на час їх фактичної експлуатації;

– лізинг запобігає витратам, які виникають в наслідок морального старіння технологій, машин, обладнання і устаткування, сприяючи використанню найновіших і найпродуктивніших об'єктів лізингу, підвищуючи у такий спосіб конкурентоспроможність лізингоодержувача;

– лізингові платежі дозволяють знижувати величину оподаткованого прибутку за рахунок того, що у повному обсязі відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем;

– майно за лізинговим договором не зараховується на баланс лізингоодержувача, не збільшуючи таким чином його активів, але може звільняти від сплати податку на майно; вартість майна за лізингом не включається до суми залишку кредитної заборгованості. Це сприяє поліпшенню низки фінансових показників підприємства-орендаря, а отже, дозволяє йому залучити додаткові кредитні ресурси (з цієї причини сучасний лізинг класифікують як «позабалансове фінансування»);

– у багатьох країнах на законодавчому рівні встановлені податкові пільги для лізингових операцій. (напр., завдяки прискореній амортизації суттєво знижується величина оподаткованого прибутку і термін лізингової угоди);

– порядок реалізації лізингових платежів є набагато гнучкішим, аніж за кредитними договорами (лізингоодержувач може розрахувати отримання своїх доходів і разом із лізингодавцем розробити зручну схему платежів; останні бувають щомісячними, щоквартальними тощо; сума платежів може бути

постійною або змінною; при визначенні суми платежів може враховатись сезонність використання майна, отриманого в лізинг; платежі можуть здійснюватися із доходу від реалізації продукції, виробленої на отриманому в лізинг устаткуванні); за використання компенсаційного лізингу лізингоодержувач здійснює платежі у товарній формі, використовуючи продукцію, вироблену на лізингованому устаткуванні;

– лізинг майна доступний як для малих, так і для середніх підприємств, тоді як отримання банківських кредитів на зручних умовах для них може бути проблематичним; окремі лізингові фірми не вимагають від лізингоодержувача жодних додаткових гарантій, поскільки забезпеченням договору є саме обладнання (якщо орендарем не виконує своїх зобов'язань, то лізингова компанія на повному праві забирає своє майно);

– лізинг (і це різнить його від кредиту) дозволяє створити надійніші умови господарювання;

– завдяки лізингу суттєво підвищується ліквідність підприємств-лізингоодержувачів. А отже, покращується дуже важливий для ринкової економіки показник - показник здатності своєчасно сплачувати майбутні борги;

– серед перевагою лізингу – можливість придбання лізингоодержувачем обладнання за залишковою вартістю по завершенні лізингового договору;

– в умовах лізингової угоди орендар може обумовити отримання від лізингодавця додаткових консультаційних, інформаційних і юридичних послуг;

– у підрахунку національної заборгованості Міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових угод. Це надає можливість перевищувати фактичні ліміти кредитної заборгованості, які встановлені організацією для окремих країн в умовах імпортного лізингу.

Отже, в умовах ринкової економіки лізинг дає можливість розвиватися як малим, так і середнім, і великим підприємствам. Для підприємства-виробника лізингові переваги у тому, що за його допомогою підтримується постійний зв'язок між виробниками і споживачами обладнання. При наявності недоліків у використовуваного обладнання, інформація надходить до підприємства-

виробника, яке їх усуває, і водночас сприяє підвищенню конкурентноспроможності своєї продукції та розширенню можливостей її збуту. Реалізуючи продукцію за лізингом, виробник вирішує завдання щодо отримання плати за неї, зміцнюючи своє фінансове становище.

Лізингові операції дозволяють лізинговим компаніям отримувати досить високий прибуток. До того ж, якщо в особі лізингодавця виступає банк, то він отримує свої вигоди:

- розширюється спектр банківських операцій, зростає чисельність клієнтів і закономірно збільшуються отримувані доходи;

- знижується ризик втрат від неплатоспроможності клієнтів. Банк, чи його дочірня лізингова компанія, здійснюючи лізингові операції залишається власником майна, переданого в оренду. Якщо ж умови договору порушуються, то банк може вимагати повернення майна. Така особливість убезпечує можливість реалізації лізингових операцій з клієнтами, у яких спостерігається тимчасово нестійке фінансове становище (малі підприємства, кооперативи, фермерські господарства, особи, що займаються індивідуальною трудовою діяльністю і тощо);

- банк на майно, що передається в оренду, має право нараховувати амортизаційні відрахування. Останні не підлягають оподаткуванню і можуть бути джерелом фінансових засобів для придбання нового майна;

- банк отримує доходи у формі комісійних за лізингом. Розмір лізингових платежів може бути вищим, аніж відсоткова ставка за кредитами. В умовах фінансово-економічної кризи, за якої практично не реалізується середнє та довгострокове кредитування, лізинг може бути задіяний як джерело таких капіталовкладень.

Зі сказаного випливає, що лізингові операції характеризуються суттєвими перевагами. Усталене бачення лізингу як просту довгострокову оренду майна на сьогодні застаріло. Поряд з цим лізингу притаманна низка недоліків:

– кількість учасників лізингового договору є більшою за ту, що спостерігається при купівлі майна за рахунок позики. Така обставина зумовлює певну складність в організаційному плані;

– для підготовки фінансової лізингової угоди потрібно більше часу і ресурсів, аніж на підготовку контракту щодо придбання майна; адміністративні витрати теж можуть бути дещо вищими, відтак, ціна лізингу може бути нижчою або відповідати ціні позики лише при наявності певних пільг в оподаткуванні.

Так, на законодавчому рівні у США передбачається, що для отримання податкових пільг слід навести докази стосовно відповідності договору низці ознак, які б переконували їх належність до дійсної угоди. У податковому законодавстві Франції, Німеччини та Італії для лізингодавців чи лізингоодержувачів не передбачаються додаткові податкові пільги.

На лізингодавця лягає ризик морального старіння обладнання, через що вартість лізингу є вищою, ніж позики. Лізингодавець, відповідно, закладає це у вартість лізингу. Як відомо наслідком науково-технічного прогресу є те, що об'єкт лізингу морально і фізично старіє, відтак, лізингодавець не зацікавлений у припиненні орендних платежів до закінчення дії договору.

Розглянуті переваги і недоліки лізингових операцій дозволяють зробити висновки про те, що у лізингу переваги випереджають недоліки досить суттєво, а при відповідній державній підтримці, бодай на період його становлення, лізинговий бізнес стане ще більш привабливим.

На наш погляд, в сучасних умовах загострення економічної кризи в Україні, суттєвого скорочення фінансування капітальних вкладень в оновлення основних фондів, високого рівня збитковості і значного скорочення обсягів виробництва, лізинг як метод фінансування інвестицій є найбільш ефективним і економічно доцільним. Завдяки лізингу утримується належний рівень ліквідності значної кількості підприємств України.

1.2. Суб'єкти та об'єкти лізингових відносин, їх ознаки, характеристика і функції

Лізинг як різновид орендних відносин є основним видом підприємництва у цій сфері діяльності, спрямованої на вкладення тимчасово вільних або залучених фінансових ресурсів у майно, яке передається за угодою оренди юридичним чи фізичним особам за встановлену плату у тимчасове користування. Сьогодні лізинг трактують як вид інвестиційної підприємницької діяльності, яка зорієнтована на придбання майна і передачу його у користування за договором на певний термін державі в особі уповноважених нею органів, фізичним чи юридичним особам задля отримання прибутку або ж досягнення соціального ефекту з урахуванням амортизації предмету лізингу за участю лізингодавця, постачальника, лізингоодержувача та інших учасників лізингового проекту.

Лізингову діяльність класифікують за низкою ознак:

- 1) щодо предметів (об'єктів): рухомість, нерухомість;
- 2) стосовно учасників (суб'єктів): пряма, багатобічна (внутрішня), міждержавна;
- 3) щодо ринку: внутрішня, зовнішня, міждержавна;
- 4) стосовно платежів: фінансова, компенсаційна, бартерна;
- 5) щодо окупності і амортизації: з повною окупністю, із неповною окупністю;
- 6) щодо послуг: чиста, з повним набором, із частковим набором.

У сучасних умовах господарювання лізинг, як форма комерційних відносин, розпочав активно застосовуватись в українській практиці як додаткове джерело матеріального і фінансування забезпечення учасників лізингової угоди. Формування лізингової галузі в Україні має усі необхідні об'єктивні передумови. Перш за все, це поява різних форм власності, які становлять основу у формуванні різноманітних видів орендної співпраці, а

також у поступовому розширенні нормативно-методичного забезпечення головних видів лізингових операцій.

Лізинг є комплексом майнових і економічних відносин з придбання майна і подальшої здачі його в тимчасове користування за певну плату. Лізинг найчастіше має, трибічний характер ділової взаємодії контрагентів: лізингодавець, лізингоодержувач та продавець (надавач) майна. Потенційний лізингоодержувач при необхідності знаходить лізингову фірму з достатніми фінансовими ресурсами та звертається до неї з діловою пропозицією стосовно укладення лізингового договору. Згідно з останнім лізингоотримувач вибирає продавця, що володіє в необхідних обсягах потрібним майном, а лізингодавець набуває це майно у власність, передаючи його лізингоодержувачу в тимчасове користування за попередньо обумовлену в угоді плату. По закінченні строку дії угоди і залежно від її умов майно може повертатися до лізингодавця, або ж перейти у власність до лізингоодержувача.

На початковому етапі в процесі реалізації лізингових взаємодій виробник устаткування та лізингодавець, укладаючи договір купівлі-продажу, виступають як звичайні учасники ринку – продавець та покупець. При цьому всі питання щодо конкретних видів обладнання, їх якості, технологічними характеристиками вирішуються між виробником обладнання і лізингоодержувачем, хоча останній і не є юридичною стороною такої угоди. Лізингодавець виконує в основному фінансове забезпечення угоди.

На наступному етапі лізингодавець уже як власник устаткування здає його на певний період у користування лізингоодержувачу. Але продавець обладнання, хоча й дотримався умов договору купівлі-продажу, все ж несе відповідальність за якість свого обладнання.

Основна суть лізингових відносин – це операції щодо передачі майна в оренду в тимчасове користування на умовах лізингу. Відносини з купівлі-продажу відіграють другорядну роль. Лізинг має багато спільних рис з тими, що складаються під час кредитних відносин і в основі яких лежать три визначальних принципи:

- 1) терміновість (кредит надається на певний термін);
- 2) повернення (обов'язково майно повинне бути повернуто у встановлений термін);
- 3) платність (з виплатою встановленого позичкового відсотка).

У лізингових операціях власник обладнання, передаючи його на обумовлений термін і в тимчасове користування, в установлений термін отримує майно назад, а за надані послуги отримує від лізингокористувача оплату в розмірі узгодженого відсотка від вартості переданого в оренду обладнання. Як бачимо в такій операції відстежуються елементи кредитних відносин, тільки при цьому учасники лізингової угоди оперують не грошовими коштами, а майном.

Особливості лізингової взаємодії проявляються у тому, що:

- а) продавець обладнання чи іншого майна, зазвичай, знає, що воно придбавається з метою наступної здачі його в оренду;
- б) здаючи майно в користування на умовах лізингу, власником його і надалі залишається лізингодавець;
- в) власник майна, передаючи його у користування на певний час, завжди отримує винагороду;
- г) користувач майна у випадку виявлення дефектів спрямовує власні претензії чи то власнику, чи то безпосередньому продавцеві устаткування, з яким він жодних договірних відносин не має;
- д) користувачу майна в умовах фінансового лізингу надається право достроково або ж опісля закінчення строку угоди придбати його у власність, що оформивши обладнання договором з купівлі-продажу.

Згідно із Законом України «Про фінансовий лізинг» суб'єктами лізингу є:

- «лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачу;
- лізингоодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;

– продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в наступному буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу;

– інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу» [26, ст. 4].

Об'єктом лізингу може бути як рухоме, так і нерухоме майно, що згідно з чинною класифікацією відноситься до основних фондів, окрім майна, яке заборонене для вільного обігу на ринку.

Рухомим майном є:

1) силові машини та устаткування (технологічне, електродвигуни, турбінне обладнання тощо);

2) робочі машини та обладнання для різних галузей промислового виробництва (будівельна техніка, поліграфічне устаткування, верстати тощо);

3) засоби обчислювальної техніки та оргтехніки;

4) транспортні засоби (залізничний рухомий склад, морські та річкові судна, автомобілі, літаки і тощо);

5) інші робочі машини і обладнання.

До нерухомого майна віднесені виробничі будівлі та споруди (гідротехнічні споруди, нафтові та газові свердловини, транспортні споруди тощо).

Предмет лізингу, згідно із Законом України «Про фінансовий лізинг» різняться залежно від означених характеристик:

1) предметом угоди з лізингу може виступати неспоживна річ, яка визначена за індивідуальними якісними характеристиками та віднесена згідно із законодавством до основних засобів;

2) земельні ділянки, природні об'єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи (філії, дільниці, цехи) не можуть виступати предметом лізингової операції;

3) майно, яке перебуває у державній чи комунальній власності і стосовно якого немає заборони на передачу у користування чи володіння, може бути передано в лізинг у порядку, встановленому цим Законом [26, ст. 3].

Реалізація лізингових операцій включає в себе сукупність економічних, правових і організаційних взаємовідносин учасників лізингового обороту і передбачає такі документи:

- а) заявка лізингоодержувача;
- б) висновок щодо платоспроможності лізингоодержувача;
- в) замовлення-наряд;
- г) банківська позика;
- д) угода купівлі-продажу предмету лізингу;
- е) акт прийняття устаткування в експлуатацію;
- ж) оплата поставки;
- з) договір лізингу;
- і) договір про страхування предмета лізингу;
- к) лізингові платежі;
- л) повернення предмета лізингу;
- м) повернення позики та виплата відсотків.

Кожна лізингова операція, як правило, оформляється договором про лізинг. Залежно від форми лізингу договори оформляються в різних варіантах: або як «Договір про лізинг устаткування з правом викупу», або «Договір купівлі-продажу майна, що продається в лізинг». Як правило, серед основних розділів договору використовуються такі:

- 1) умови лізингу;
- 2) сума орендної плати;
- 3) поставка обладнання;
- 4) права і обов'язки сторін – лізингодавця і лізингоодержувача;
- 5) припинення дії договору;
- 6) дії після припинення договору;
- 7) обов'язки, пов'язані з поверненням обладнання;
- 8) юридичні адреси і банківські реквізити сторін.

Встановлення об'єкта лізингу є важливою умовою, без якої договір вважається недійсним. Об'єктом лізингу, залежно від конкретних умов, може виступати будь-яке рухоме і нерухоме майно, яке за чинною класифікацією належить до групи до основних фондів, окрім майна, яке заборонене до

продажу. Усі об'єкти лізингу в найзагальнішому представленні класифікують на основі різних сутнісних ознак (див.: рис. 1.2).

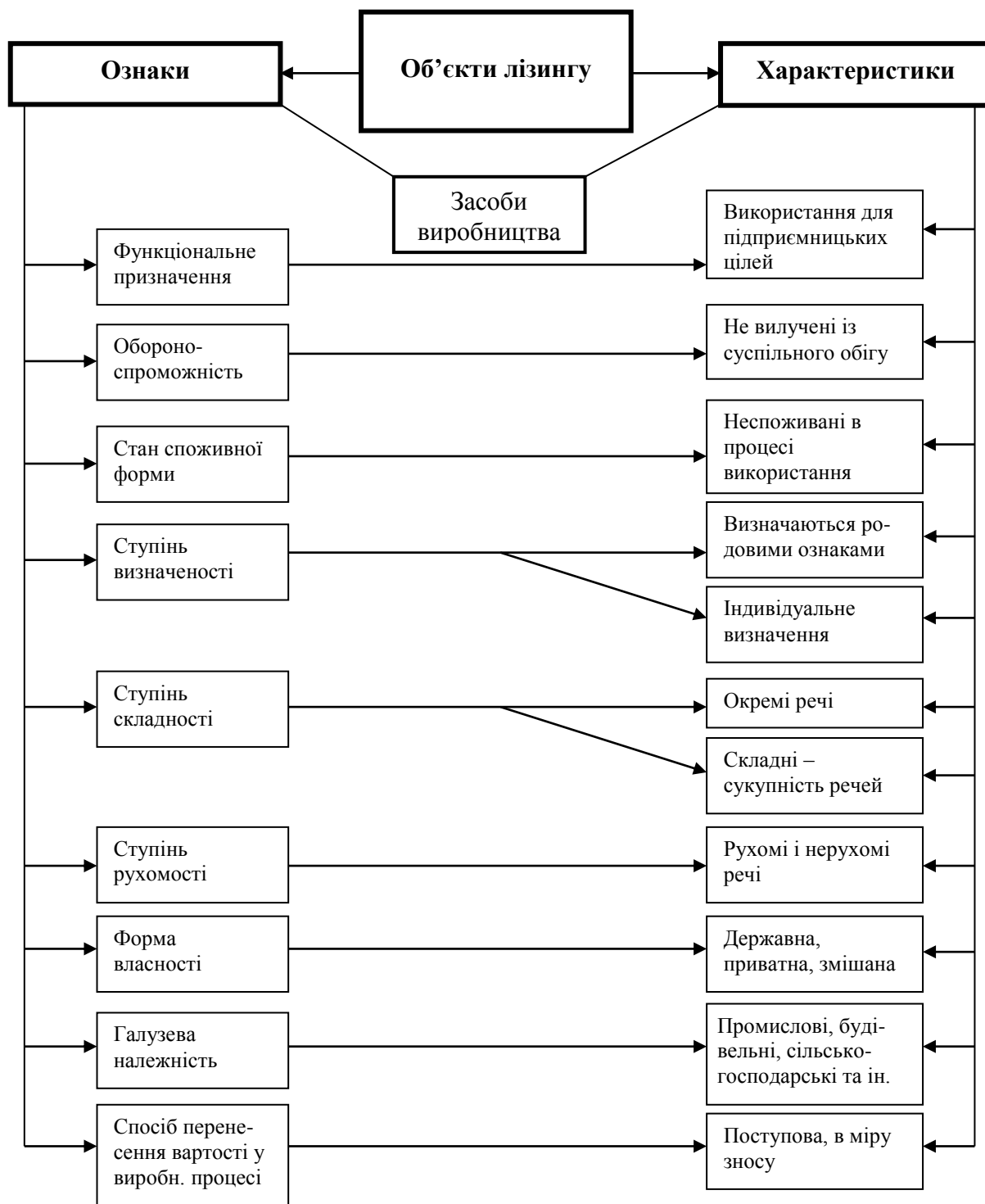


Рис. 1.2. Класифікація об'єктів лізингових операцій

Примітка: розроблено автором за даними [44, с. 54].

Як уже зазначалося, головною обов'язковою умовою лізингу є те, що об'єкти, які передаються в користування орендареві, можуть

використовуватись лише у підприємницьких цілях. А отже, якщо у лізингову фірму звернулися з пропозицією взяти в лізинг організаційну техніку два суб'єкти господарювання, один з яких комерційний і займається підприємницькою діяльністю, а другий є некомерційним благодійним фондом, то тільки для першого лізингова операція може бути предметом лізингового договору.

Другим не менш важливим критерієм у визначенні майна, яке є предметом лізингу, є його неспоживаність в процесі виробництва. Вважається, що неспоживні речі у процесі використання не втрачають своїх натуральних характеристик і властивостей, і на час закінчення строку лізингової угоди предмет має залишатися придатним для продажу, або ж для подальшої здачі в оренду. Цій вимозі відповідають основні виробничі фонди.

Набула широкого поширення класифікація об'єктів лізингу за класифікаційною ознакою рухомості майна з відповідним виокремленням рухомого і нерухомого майна. У зіставленні із звичайною орендою, у лізинг заборонено передавати земельні ділянки і природничі комплекси, що є основою всіх об'єктів нерухомості взагалі.

У класифікації об'єктів виокремлюють також індивідуально визначені майно і речі та такі, що встановлюються за родовими ознаками. Останні з них відзначаються властивостями, які є загальними для усього майна і речей конкретного роду і відповідно характеризуються за кількістними, ваговими та ін. ознаками. Майно і речі, за основу явизначення яких береться родова ознака, є замінними, відтак їх втрата не звільняє боржника від взятого на себе зобов'язання щодо повернення речей кредиторю. Індивідуально визначене майно завжди є конкретним. Воно підпадає під категорію унікальності. Якщо ж майно і відноситься до розряду речей, встановлених родовими ознаками, все ж вони характеризуються притаманними лише їм ознаками і якістю.

Об'єктом лізингу виступають і складні речі, які складаються з різнорідних складових частин та елементів, які у сукупності формують єдину цілу річ. Якщо, скажімо підприємство виступає в якості предмета лізингу, то

дія договору за загальним правилом поширюється на усі його різномірні складові елементи: споруди, будівлі, устаткування та інші компоненти.

Важливо, аби у такій сукупності компонентів виокремлювалася головна річ та її видова належність (наприклад будівля та добудова до неї). Адже ця річ у господарському обороті має не лише самостійне значення. Вона є тією річчю, з якою пов'язані приналежністю усі інші із сукупності, адже пов'язані з нею спільним господарським призначенням. Належність слід участі головної речі. Тому якщо головна річ передається в лізинг, то разом з нею в оренду передається і приналежність.

За будь-яких ситуацій об'єкт лізингу має бути найбільш точно встановлений та ідентифікований. Якщо речі однієї групи найменування володіють різними ознаками, то вказуються, які їхні характеристики важливі для предмету договору. Якщо орендар воліє отримати неоднорідну річ, то, відповідно, слід визначити кількісні характеристики речі за кожною ознакою з їх детальною специфікацією.

Якщо в якості об'єкта лізингу виступає майно (річ) із складними технічними характеристиками, то слід подавати їх детальний опис.

Як засвідчує досвід практичної роботи у лізинг частіше за все передають різномірне технологічне обладнання, у якого високі темпи морального старіння (коштовні верстати і машини, прилади, автомобілі, будівельна техніка, морські та річкові судна, комбайни і трактори, обчислювальна техніка, споруди і будівлі тощо).

Суб'єктами (сторонами) класичного лізингу виступають три головних особи: лізингодавець, лізингоодержувач і виробник-продавець предмета лізингової операції (див.: рис. 1.3).

У лізинг мають право здавати майно як його власники, так і їх представники. У ролі постачальників можуть виступати такі компанії, які гарантовано забезпечують поставки попередньо узгодженого типу обладнання, запчастин, а також послуг з технічного сервісу та ремонту.

Увесь комплекс лізингових послуг, зазвичай, надають спеціалізовані компанії, що володіють необхідними фінансовими засобами для інвестування.

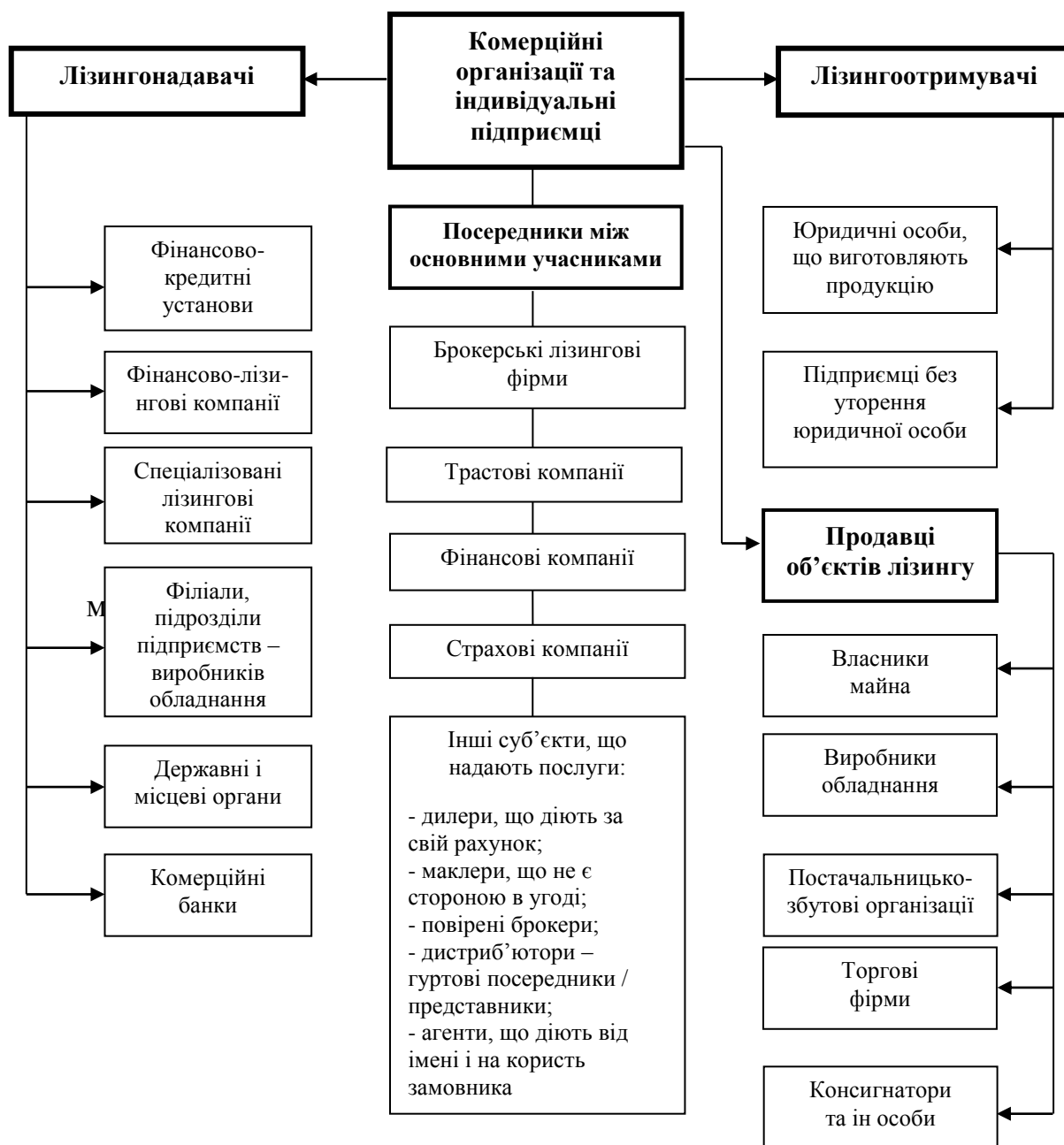


Рис. 1.3. Суб'єкти лізингових відносин

Примітка: розроблено автором за даними [44, с. 59].

На українському лізинговому ринку діють такі лізингодавці:

– комерційні лізингові організації, які є дочірними компаніями великих банків;

– комерційні лізингові організації, які створені за галузевою ознакою або ж виробничою;

– напівкомерційні лізингові організації, які створюються за участю державних чи муніципальних органів влади і отримують фінансування з відповідних бюджетів;

– лізингові організації, які створені торгівельними організаціями та інші лізингові фірми, які не пов'язані ані з банківськими, ані із промисловими, ані із державними фінансовими засобами;

– іноземні компанії в якості постачальників устаткування, технологій, автотранспортних засобів.

Лізингові організації, які створені банками, традиційно зорієнтовані на надання стандартних лізингових послуг для широкого кола клієнтів. Це, проте не виключає того факту, що здійснюється обслуговування переважно клієнтів «власного» банку. Зазвичай банки не лише фінансують діяльність дочірніх підрозділів, але й активно приймають їм клієнтів з тих, що безпосередньо звертається у банк за отриманням кредиту для придбання основних фондів.

Лізингові організації, які створені державними та муніципальними структурами чітко зорієнтовані на реалізацію лізингових договорів з попередньо встановленими типами клієнтів. Умови лізингових договорів, які пропонуються цими організаціями, звичайно, користаються з пільгового бюджетного фінансування, а тому є більш бажаними для клієнтури у порівнянні з умовами, що пропонуються комерційними лізинговими організаціями. Однак, доступність їх послуг є обмеженою.

Галузеві лізингові організації націлені щодо обслуговування підприємств конкретної галузі. Галузеві лізингові організації у багатьох питаннях розраховують на підтримку з боку держави. Лізингові організації, дочірні підприємства торгівельних домів, підприємств-виробників не володіючи достатніми фінансовими засобами на сьогодні укладають мало лізингових договорів. Низка іноземних підприємств-виробників, представлених в

основному на ринку великих вантажних автомобілів, вдаються до лізингу як дієвого інструменту у збуті продукції.

Попит на ринку лізингу забезпечують в першу чергу підприємці всіх галузей національної економіки, а також окремі громадяни. Споживачі лізингових послуг мають відповідати таким вимогам: забезпечувати високу норму та масу прибутку, мати достатню професійну та економічну підготовку, надійні гарантії платоспроможності.

За типом поведінки орендарів у різних виробничо-господарських ситуаціях, а також їхніх мотивів, дій і цілей, виокремлюють два типи лізингоодержувачів:

1) до першого типу належать підприємці, лізинг для яких виступає засобом досягнення декількох цілей: отримання високого доходу, утвердження у суспільстві, створення комфортних умов для життя і побуту;

2) до другого типу відносяться підприємці з обмеженою сумою стартового капіталу. У їхніх намаганнях – отримання прибутку за рахунок нарощування обсягів виробництва і реалізації шляхом жорсткого режиму економії, аскетичних умов праці й побуту, важкої виснажливої праці.

Посередниками є професійні учасники лізингових угод, які можуть виступають як:

– представники замовника (клієнта) перед іншими учасниками лізингових операцій;

– самостійний суб'єкту договорів з постачальниками. Він купує у них обладнання у власність для подальшої реалізації іншим клієнтам (див. табл. 1.1).

Посередниками, які беруть участь лізингових операціях, виділяється низка професійно-спеціалізованих фірм з різноманітними правами та обов'язками. Посередники представляють інтереси товаровиробника та споживача. Вони часто діють від їх імені. Посередники сприяють підвищенню ефективності діяльності фірм-виробників, позаяк забезпечують умови для зосередження на безпосередньому процесі виробництва шляхом передачі

функцій з реалізації товару посереднику. Включення посередників до лізингових дій та операцій суттєво зменшує строки оборотності капіталу і, у таким чином, сприяє підвищенню прибутковості виробництва.

Складні лізингові операції передбачають участь значної чисельності юридичних осіб як на боці лізингодавців, постачальників, так і орендарів, оскільки у договорі можуть включатися різні посередники (брокерські фірми, страхові компанії, трастові компанії тощо).

Таблиця 1.1

Професійні посередники лізингових операцій

№ з/п	Суб'єкт	Характеристика, права й обов'язки
1	Дистриб'ютор (оптовик)	<ul style="list-style-type: none"> • Діє повністю від свого імені на основі незалежних відносин як з виробниками, так і з покупцями лізингового майна. • Установлює ціни, вивчає ринок, надає сервісні послуги.
2	Дилер	<ul style="list-style-type: none"> • Дрібний незалежний підприємець, який за свій рахунок закупає необхідне устаткування й продає споживачам, може брати участь у рекламі та сервісному обслуговуванні техніки.
3	Брокер	<ul style="list-style-type: none"> • Діє за дорученням й за рахунок клієнтів. • Зводить зацікавлені сторони.
4	Комісіонер	<ul style="list-style-type: none"> • Укладає угоди від свого імені, але за рахунок комітента (клієнта). • Відповідає за збитки, якщо перевищує свої повноваження.
5	Маклер	<ul style="list-style-type: none"> • Підбирає й зводить зацікавлені сторони для угоди, але сам у них не бере участь. • Без офіційного схвалення сторін не може укласти угоди.
6	Консигнатор	<ul style="list-style-type: none"> • Одержує у виробників устаткування (майно) на умовах комісії й організує його збут за цінами, не нижче встановлених продавцем. • Право власності на майно залишається за постачальником.
7	Довірений представник	<ul style="list-style-type: none"> • Укладають угоди від імені й з доручення своєї фірми. • Діють у межах установлених у договорі-дорученні повноважень.
8	Агент виробника (споживача)	<ul style="list-style-type: none"> • Діє за рахунок і від імені клієнта на певній території. • Повноваження має не на одну конкретну угоду, а на погоджений строк.
9	Комівояжер	<ul style="list-style-type: none"> • Не тільки продає, але доставляє об'єкт лізингу користувачеві.
10	Посилторговець	<ul style="list-style-type: none"> • Роз'їзний представник фірми. • Реалізує лізингове майно шляхом розсилання каталогів потенційним покупцям-орендарям.
11	Консультант	<ul style="list-style-type: none"> • Проводить дослідження в ділових колах з оплатою у відсотках від угод. • Не бере участь у доходах і не дає гарантії замовникові.

Примітка: розроблено автором за даними [43, с. 123].

Якщо в якості постачальника і лізингодавця виступає одна й та сама юридична особа, то склад учасників договору мінімальний – дві особи. У таких ситуаціях лізинговими компаніями займаються спеціальні філіали чи дочірні фірми підприємства-виробника обладнання чи машин. Або ж цим можуть займатися структурні підрозділи підприємства, які спеціально зорієнтовані на просування власних товарів на ринку через лізинг.

Лізинг є складним соціально-економічне явищем, яке виконує важливі функції щодо формування багатокладної економіки та активізації виробничої діяльності. З численних функцій лізингу виділимо чотири: фінансову, виробничу, постачальницьку та використання податкових пільг.

Фінансова функція проявляється у способах звільненні товаровиробника від суттєвої одноразової суми на оплату повної вартості необхідних основних засобів виробництва. У такий спосіб реалізується аналог довгострокового кредитування.

Виробнича функція лізингу проявляється в оперативному вирішенні виробничих завдань шляхом тимчасового використання, а не придбання вартісних машин та обладнання. Це оптимальний спосіб матеріально-технічного забезпечення виробництва та доступу до нових зразків техніки і технологій. За повного лізингу передача майна супроводжується різними видами сервісу: технічного обслуговування, послуг із страхування, забезпечення сировиною та робочою силою і т.п..

Збутова функція знаходить свій вираз у розширенні клієнтської бази та освоєнні нових ринків збуту, залученні у сферу лізингових операцій тих підприємств-виробників, які не в змозі одразу придбати необхідне обладнання техніку.

Специфічними особливостями відзначається функція використання податкових та амортизаційних пільг. Серед них такі:

а) майно, яке взяте за умовами лізингу відображається на балансі або користувача, або лізингодавця. Це питання вирішується за їхньою згодою;

б) зменшення розміру оподаткованого прибутку шляхом віднесення на собівартість продукції орендної плати за обладнання отримане у лізинг;

в) можливості у застосуванні прискореної амортизації обладнання, взятого у лізинг. Амортизаційні норми обчислюються на основі строку дії договору. У такий спосіб, як і у попередньому випадку, зменшується розмір оподаткованого прибутку і прискорюється оновлення матеріально-технічної бази лізингоотримувача. Тобто лізинг спонукає до диверсифікації пропозиції, залучаючи нові об'єкти у сферу діяльності орендаря. Серед інших переваг – розширення та диверсифікація ринку основних засобів виробництва, скорочення циклу освоєння нових поколінь технологій, машин і техніки.

1.3. Форми, види і типи лізингу, їх характеристика

Окрім перелічених у попередньому питанні класифікаційних ознак, виділяють й інші. Ці ознаки характеризуються як важливі в процесі організації і налагодженні лізингових відносин. Розглянуті класифікації очевидних суттєвих суперечностей не виявляють, відтак вдаємося до їх детальнішого перерахунку і ознак. Ось ці групи.

За способом фінансування розрізняють лізингові операції:

– за рахунок власних коштів. Лізингодавець використовує власні засоби для фінансування лізингових програм;

– за рахунок залучених коштів. Лізингодавці залучають фінансові ресурси інших суб'єктів (банків, фінансових установ і компаній) з метою фінансування великих і витратних лізингових проектів. При цьому можливе залучення кількох кредитів. Слід зауважити, що у першій редакції Закону України «Про фінансовий лізинг» було встановлено вимогу, за якою лізингодавцю дозволялося залучати позику на суму до 80 % переданих у лізинг активів. На сьогодні цих обмежень у законі не знаходимо;

– роздільний лізинг як окремий його вид, при якому лізингодавець, купуючи об'єкт лізингу, сплачує не повну його вартість за рахунок своїх коштів, а лише її частину. Інша частина ціни виплачується за рахунок

залучених коштів на умовах пайової участі. Виробник (постачальник) об'єкта може взяти частку у лізингу на таких самих умовах. Тобто, борг, що виникає, виплачується в міру отримання лізингових платежів протягом усього терміну дії лізингового договору. Слід додати, що у розвинутих країнах більше 85 % усіх лізингових договорів реалізується шляхом роздільного лізингу [59, с. 233].

За об'єктом лізингової угоди виділяють:

– лізинг нерухомого майна. Об'єктом лізингу є нерухоме майно, яке придбавається або будується лізингодавцем. Після цього лізингодавач передається його у лізинг лізингоодержувачу. Цей вид лізингу передбачає лізинг земельних ділянок. Але, відповідно до норм чинного українського законодавства, земля не може бути об'єктом лізингу;

– лізинг рухомого майна. Об'єктом лізингу є рухоме майно таке як обладнання, організаційна техніка, транспортні засоби та ін.

За сектором ринку лізинг поділяється на:

– внутрішній лізинг, при якому лізингодавець, лізингоодержувачі і інші суб'єкти-учасники у лізинговій угоді, перебувають в межах однієї країни;

– зовнішній або міжнародний лізинг. Він передбачає, що хоча б один із суб'єктів лізингової угоди є нерезидентом. При цьому можливі такі варіанти і підвиди лізингу:

- експортний лізинг. Лізингодавець придбаває об'єкт лізингу у межах своєї держави і передає його в лізинг лізингоодержувачу, який зареєстрований і перебуває за кордоном;

- імпортований лізинг. Лізингодавець придбаває об'єкт у іноземного виробника-постачальника, а після надає його лізингоодержувачу у своїй країні;

- транзитний лізинг. Лізингодавець із однієї країни придбаває обладнання чи інше майно для лізингової операції в іноземного виробника-постачальника, передаючи його після цього у лізинг іноземному лізингоодержувачу з третьої країни [59, с. 238].

За об'єктом сервісного обслуговування лізинг поділяється на:

- чистий, при якому лізингоодержувач бере на себе усі витрати на експлуатацію, ремонт і страхування майна, що передане у лізинг;
- повносервісний лізинг, за яким лізингодавець надає повний комплекс сервісу з технічного обслуговування, ремонту, страхування тощо;
- генеральний лізинг. За умови тривалої та надійної співпраці лізингодавця і лізингоодержувача між ними може укладатися генеральна угода щодо представлення лізингової лінії. З останньої лізингоодержувач за потреби може отримувати додаткове устаткування без укладання нової угоди;
- частково сервісний лізинг. Лізингодавець надає лише попередньо обумовлений комплекс послуг в системі обслуговування об'єктів лізингової операції.

За намірами учасників лізинг поділяється на:

- терміновий або одноразовий. Передбачається одноразову і одномоментну передачу об'єкта в лізинг на встановлений договором строк;
- поновлювальний або револьверний. Лізингова угода за умовами якої передбачається періодична заміна обладнання за заявкою лізингоотримувача новими і сучасними високопродуктивними об'єктами того ж роду, або на устаткування, яке відповідно до особливостей технології є необхідним для лізингоодержувачу при переході до наступного запланованого етапу виробничого циклу [83, с. 63];

За характером лізингових платежів розрізняють:

- грошовий лізинг. Лізингові платежі здійснюються в грошовій формі;
- компенсаційний лізинг. Оплата лізингових платежів здійснюється наданням продукції (послуг), яка виготовлена на отриманому в лізинг устаткуванні;
- змішаний лізинг. Поєднує елементи обох вище зазначених видів лізингу: і грошової форми виплати, і компенсаційної [69, с. 183].

За ступенем новизни майна виділяють:

- лізинг нового майна. Цей вид лізингу передбачає передачу майна, що ще не було у використанні;

– лізинг вживаного майна або повторний лізинг. Передача у лізинг майна, яке до того уже перебувало у використанні або було раніше перебувало у лізингу;

За відношенням до податкових пільг лізинг буває:

– дійсним, тобто таким, що відповідає чинному законодавству і економічному змісту лізингових операцій;

– фіктивний, тобто такий, що використовується з ціллю наростити обсяги прибутку шляхом отримання передбачених законодавством пільг;

Слід зупинити увагу на тому, що разом із розвитком лізингових взаємовідносин та із зростанням ролі лізингу в процесах оновлення основних засобів підприємств фактично в усіх сферах національної економіки, зростає зацікавленість до лізингу з боку всіх суб'єктів господарювання. Це покликає у здійсненні класифікації лізингу за суб'єктами, які реалізують лізингові операції.

За суб'єктами, що здійснюють лізингову діяльність виокремлюють:

– лізинг, який здійснюється спеціальними лізинговими організаціями;

– лізинг, який здійснюється банківськими лізинговими установами;

– лізинг, який реалізується на рівні дочірних компаній виробника устаткування – вендерний лізинг;

– державний лізинг [69, с. 189].

Наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних авторів містять й інші класифікаційні види лізингу та лізингових операцій, їх суб'єктів та об'єктів. Фактично вони відображають поєднаннями ознак розглянутих вище видів. Загалом слід зауважити, що означена класифікація до лізингових операцій дасть можливість не лише чітко окреслити та обґрунтувати теоретично і практично застосовувати їх у практиці господарювання, а й дати більш ґрунтовне визначення лізингу з метою виокремлення його сутнісних ознак, на відміну від оренди та кредиту.

Види лізингу формуються з урахуванням основних ознак, таких як:

1) строки використання і пов'язана з ними амортизація обладнання;

- 2) обсяг обов'язків в області обслуговування обладнання;
- 3) чисельність учасників угоди;
- 4) тип і характер майна;
- 5) специфіка лізингових платежів і форм розрахунку;
- 6) рівень окупності орендованого обладнання.

У міжнародній практиці лізингових послуг виокремлюють три основних види оренди:

- 1) довгострокова (фінансова) – з наданням обладнання на термін 3-5 і більше років (за деякими видами до 15-20 років), що отримала назву «лізинг»;
- 2) середньострокова, що припускає здачу в найм устаткування на термін від 1 до 3 років, іменована «хайринг»;
- 3) короткострокова – тривалістю від декількох годин, днів, місяців до 1 року, що отримала в більшості країн назва «рейтинг» [69, с. 142].

Форми середньострокової і короткострокової оренди іменують оперативним лізингом.

Оперативний лізинг як форма оренди з неповною окупністю характеризується тим, що витрати орендодавця, пов'язані з придбанням майна, що здається в оренду, не окуповуються повністю протягом початкового терміну оренди. Оперативний лізинг використовується, зазвичай, у тих випадках, коли орендар готовий швидше виплачувати вищі орендні ставки, ніж нести весь ризик, пов'язаний з володінням майном. Цей вид лізингу зазвичай застосовується в тих випадках, коли передбачуваний термін використання орендованого майна менший за термін фізичного його зносу (наприклад, сезонні роботи або разове, цільове використання), а також при використанні обладнання, що вимагає спеціального технічного обслуговування. При оперативному лізингу орендар не впевнений у тому, що зможе виплачувати орендні платежі протягом тривалого терміну, оскільки передбачувані доходи від господарської діяльності не настільки значні, щоб покрити первісну вартість взятого в оренду обладнання.

Оперативний лізинг не припускає повного відшкодування вартості орендованої техніки і покладає на орендодавця всю відповідальність за обслуговування, ремонт і страхування машин, обладнання та приладів. Оперативний лізинг застосовується, перш за все, щодо обладнання з високими темпами морального старіння (це, наприклад, електронно-обчислювальна техніка, прилади та апаратура для наукових досліджень, копіювальні машини, легкові автомобілі та інші транспортні засоби). Сьогодні в системі матеріально-технічного забезпечення накопичено багатий досвід з прокату приладів і, так званої, складної техніки, будівельних та дорожніх машин, обладнання, інструментів для будівництва. Створена велика кількість пунктів прокату, які, вивчаючи кон'юнктуру попиту та пропозиції, встановили комерційні зв'язки з науковими підприємствами, будівельними організаціями та іншими користувачами техніки.

На сьогодні прокат-рейтинг стає важливим методом забезпечення споживачів матеріально-технічними ресурсами на умовах оренди, методом ефективного задоволення попиту споживачів у матеріально-технічних ресурсах. Найбільшого поширення в міжнародній торгівлі отримав фінансовий лізинг як форма довгострокової оренди.

Фінансовий лізинг, зазвичай, має трибічний характер взаємодії при посередництві лізингової компанії з повною виплатою усієї вартості майна та характеризується тим, що строк, на який надається обладнання чи інше майно на тимчасове використання, наближається за своєю тривалістю до строків експлуатації та амортизації усієї або більшої частини вартості переданого обладнання і майна. Лізингодавець за рахунок лізингових платежів протягом усього строку дії угоди повертає собі усю вартість обладнання і майна, отримує запланований прибуток від лізингової оборудки. Тобто, фінансовий лізинг є однією з форм довгострокової оренди з правом орендаря на його викуп.

При фінансовому лізингу обов'язки з технічного обслуговування, страхування лежать на лізингоодержувачеві.

Якщо виробник обладнання самостійно здає його в оренду без посередництва лізингової компанії, то такий вид фінансового лізингу набуває форми прямого лізингу. Однак двобічний лізинг не набув широкого поширення, оскільки при збільшенні лізингових операцій виробник все одно змушений створювати свою лізингову компанію.

Тому в більшості випадків лізинг здійснюється не безпосередньо, а через посередника, як правило, в особі спеціалізованої лізингової компанії. При цьому в договорі передбачається, що в разі тимчасової неплатоспроможності або банкрутства посередника лізингові платежі повинні надходити основному лізингодавцю. Подібні форми договору на лізинг зветься «сублізинг». Ця форма особливо широко використовується при територіальній віддаленості основних учасників договору, коли найбільш доцільним є використання посередника, який здійснює нагляд за правильністю використання обладнання, своєчасністю надходження орендних платежів та ефективністю вирішення багатьох питань з оперативного управління лізинговим договором.

Зворотний лізинг, будучи різновидом двобічної угоди, знайшов досить широке застосування у практичній діяльності. Підприємство, як майбутній лізингоодержувач, володіючи устаткуванням, але, відчуваючи брак коштів для здійснення виробничої діяльності може відшукати лізингову компанію і продати їй своє устаткування. Лізингова компанія, у свою чергу, здає це устаткування в лізинг цьому ж підприємству. У такий спосіб у підприємства з'являються грошові засоби для забезпечення інших видів своєї діяльності.

Особливою формою лізингових відносин є, так званий, леверидж-лізинг. Ця форма фінансового лізингу, при якій велика частка вартості переданого в оренду обладнання береться у позику у третьої сторони (інвестора) і в першій половині оренди здійснюються амортизаційні відрахування для орендованого обладнання та сплата відсотків за взятою позикою на придбання обладнання. Така угода зменшує оподатковуваний дохід інвестора і створює ефект відстрочки податку. Цей ефект інвестор представляє лізинговій компанії, яка, в свою чергу, встановлює знижену орендну плату на користь клієнта і отримує

стійкий прибуток. Типовим прикладом такого лізингу є лізинг літаків. Практичний інтерес представляє і така форма лізингу, як компенсаційний лізинг. Для нього характерним є те, що в рахунок лізингових відрахувань орендар поставляє орендодавцеві продукцію, вироблену на орендованому устаткуванні в обумовлених розмірах. Компенсаційний лізинг останнім часом знаходить все більше застосування в практиці міжнародних лізингових операцій, оскільки дозволяє вирішувати проблему вишукування вільної валюти для оплати оренди.

Однією з найбільш ефективних форм лізингової взаємодії є міжнародні лізингові операції, які передбачають надання в оренду товарів, які перетинають кордон країни орендодавця.

При здійсненні міжнародної лізингової операції орендодавець купує предмети оренди в національній фірми всередині своєї країни і надає їх в оренду іноземному орендатору. Такий тип операції вважається експортною орендною угодою.

Орендна операція, в результаті якої орендодавець набуває предмети оренди в іноземній фірми і надає їх в оренду вітчизняному орендареві, має визначення імпоротної орендної угоди.

До міжнародних належать також орендні операції закордонних дочірніх компаній транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, що здійснюють операції на території країни перебування разом з місцевими фірмами.

8 травня 1988 в Оттаві (Канада) було прийнято Конвенцію про міжнародний фінансовий лізинг, яка дозволила встановити єдині норми, що регулюють правові відносини всіх учасників міжнародної лізингової угоди і усунути юридичні перешкоди для її реалізації.

У Конвенції закріплено нерозривний зв'язок двох договорів: купівлі-продажу і лізингу. У практиці оформлення міжнародних лізингових угод популярні сублізингові угоди, які дозволяють використовувати комбінацію податкових вигод у двох і більше країнах. Ефективність такої угоди обумовлена тим, що вигоди від податкових пільг в одній країні більші, за умови, що

лізингодавець має право власності, а в іншій – якщо лізингодавець має право володіння.

Часто лізингові компанії в податкових цілях відкривають свої філії в місцях з пільговим оподаткуванням, особливо в офшорних зонах. Практика орендної взаємодії підтверджує, як правило, більш високу ефективність операцій з міжнародного лізингу в порівнянні з операціями внутрішнього лізингу. Ефективність міжнародної операції, зазвичай, значно вища, якщо використовується авансовий платіж і при розрахунку суми гарантії враховується угода про уникнення подвійного оподаткування.

В Україні сьогодні сформувалися головні передумови для розвитку лізингу: закладено інфраструктуру для ринку лізингових послуг; прийнято законодавчі акти, що формують первинну нормативно-законодавчу основу у царині регулювання лізингових відносин; з організаційного боку укладено методичні основи для налагодження відносин між суб'єктами лізингової діяльності. Попри це, слід зазначити, що сформовані в Україні елементи ринку лізингової діяльності та лізингових послуг ще далекі від повноцінного забезпечення ефективного використання системи лізингу як інструменту у відтворенні засобів виробництва. Це зумовлено, перш за все, недосконалістю теоретичної і законодавчої основи для встановлення сутності і видової характеристики здійснюваних лізингових операцій. Через це не можливо теоретично дослідити і практично використовувати лізинг як ефективний інструмент в оновленні засобів виробництва не тільки окремих підприємств, але й вітчизняної економіки в цілому.

Разом з цим, підсумовуючи, слід зазначити, що для перспектив розвитку лізингового законодавства, його теорії та практики, оптимального використання, встановлення пріоритетних галузей і сфер державної підтримки необхідно орієнтуватися на норми сучасного міжнародного права, на методики та методології з практики обґрунтування ефективності й доцільності тих чи інших видів лізингових операцій, всебічного врахування інтереси зацікавлених сторін, які реалізують практику лізингової діяльності.

Висновки до розділу 1

Лізинг є різновидом орендних відносин і виступає основним видом підприємницької діяльності, спрямованої на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових коштів у майно, передане за договором оренди юридичним або фізичним особам за певну плату в тимчасове користування. Такі особливості лізингу визначають його як одну з форм збуту продукції.

Переваги і недоліки лізингу дозволяють зробити висновки про те, що позитивних моментів, притаманних лізингові, набагато більше, і при відповідній державній підтримці, хоча б на період становлення, лізинговий бізнес стане ще більш привабливим, сприяючи оновленню та модернізації виробничого обладнання і технологій.

В умовах загострення економічної кризи, коли практично зупинилося фінансування капіталовкладень в оновлення основних засобів у зв'язку з недостатністю прибутку підприємств і значним скороченням обсягів виробництва, цей метод фінансування інвестицій є найбільш доцільним і може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств України. Для формування лізингової галузі є всі об'єктивні умови. Перш за все, це поява різних форм власності, які є основою формування різних видів орендних відносин, а також поступове розширення методичного та нормативного забезпечення основних видів лізингової діяльності.

Лізинг як складне соціально-економічне явище виконує найважливіші функції з формування багатуокладної економіки та активізації виробничої діяльності. Головними функціями лізингу є: фінансова, виробнича, постачальницька та використання податкових пільг.

Фінансова функція виражається у звільненні товаровиробника від одноразової оплати повної вартості необхідних засобів виробництва і в наданні йому, таким чином, довгострокового кредиту. Виробнича функція лізингу полягає в оперативному вирішенні виробничих завдань шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогих та морально старіючих машин. Збутова функція полягає у розширенні кола споживачів та освоєння нових ринків збуту, залучення в сферу лізингу тих, хто не може відразу купити те чи інше майно.

Функція використання податкових та амортизаційних пільг виражається в отриманні на законодавчому рівні можливостей щодо мінімізації податкових платежів та використання прискореної амортизації основних засобів.

РОЗДІЛ 2

ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОБ'ЄКТІВ ЛІЗИНГУ

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства та його продукції

Товариство з обмеженою відповідальністю – фірма «Галактика комфорту» засноване і зареєстроване у торгово-реєстраційній палаті Тернопільської міської ради ще у 2004 році.

Основна спеціалізація підприємства – виробництво металопластикових виробів (вікон, дверей, вітражів, шаф-купе та інших конструкцій), будівельних матеріалів (профілів, фурнітури тощо), виконання будівельно-монтажних робіт. Також підприємство освоїло випуск кухонних меблів та збут устаткування для меблевого виробництва.

Від дня заснування керівництво компанії взяло собі за ціль виготовляти продукцію, яка буде мати найвищий рівень якості та водночас матиме неповторну індивідуальність.

Оскільки близько 80% обсягів випуску продукції і товарообороту підприємства забезпечує виробництво металопластикових конструкцій, то основну увагу приділимо характеристиці саме цього напрямку його діяльності.

Сьогодні фірма «Галактика комфорту» виготовляє, за словами самих працівників підприємства, «правильну» продукцію: довговічні, ощадливі, красиві та безпечні вікна і добротні меблів. Саме така продукція відповідає очікуванням покупців, і навіть більше, – вона перевершує ці очікування!

Технологічне устаткування, необхідне для виробництва вікон, металопластикових конструкцій, меблів, в основному, німецького, польського виробництва, також є вітчизняне обладнання.

Для розуміння напрямів розвитку підприємства зупинимось на характеристиці його основного виду продукції. Металопластикові вікна складаються з трьох основних компонентів профілю, склопакета та фурнітури.

Основа вікна - профіль з пластику ПВХ (полівінілхлорид), зсередини якого є металева вставка для посилення міцності конструкції. Ринок металопластикових вікон в Україні відносно молодий, він не може зрівнятись, наприклад, з ринком будівельних матеріалів (цегли, гіпсу, цементу, столярних виробів та ін.). Однак, цей ринок є досить перспективним. Розмір ринку на найближчі 10-30 років практично необмежений.

Полівінілхлорид є чудовим термоізоляційним будівельним матеріалом, який відзначається міцністю та здатністю довгий час не змінювати своїх хімічних та механічних властивостей. Вікна з цього матеріалу не треба фарбувати. У розрізі профілю по всьому периметру вбудовані декілька повітряних камер, що виконують теплоізоляційні функції. Такі вікна мають високі показники міцності, теплопровідності і середню ціну між дерев'яними й алюмінієвими вікнами.

Сьогодні популярність металопластикових вікон зростає. Практично усі підприємства – забудовники, які зводять та реалізують житло, комерційну нерухомість, комплектують новобудови металопластиковими вікнами. Тим самим підтримується стабільний попит на продукцію такого типу та є досить вигідним для самих споживачів – покупців нерухомості.

На сьогоднішній день в Україні металопластикові вікна реалізують або вітчизняні виробники (на їх продукцію припадає 70% від загальної кількості вікон, які пропонуються), або дилери західних виробників (не більше 30%). Зараз вигідніше виробляти вікна на території України, ніж привозити вже готові. Важливим фактором реалізації товару вітчизняними фірмами-виробниками вікон є дилерська політика. Організація дилерської мережі є

складним процесом, пов'язаним з великою кількістю проблем. Тернопільські фірми продають вікна в інших регіонах з меншою рентабельністю, щоб мати можливість конкурувати з місцевими регіональними виробниками.

Активне зростання ринку тісно пов'язане зі збільшенням кількості виробників у районах. Якщо раніше виробництво вікон з металопластику у Тернопільській області було зосереджене, в основному, лише у м.Тернополі, то сьогодні співвідношення між Тернополем та районами Тернопільської області виглядає як 50/50, причому ця тенденція змінюється на користь районів.

Важливим елементом металопластикових вікон є склопакети. Склопакет складається з рами, яка йде по периметру склопакета, в середину алюмінієвого профілю засипається силікогель – речовина, яка поглинає вологу. З'єднує скло спеціальний герметик. У період становлення ринку деякі виробники завозили готові склопакети, причому найкращої якості вважались і вважаються склопакети англійського виробництва (Pilkington). Сьогодні фірми, які виробляють в Україні вікна, виготовляють самі й склопакети, закупаючи скло (в основному використовують дзеркальне, а не віконне) в Лисичанську.

Висока увага до надійності комплектуючих спричинила ситуацію абсолютного домінування західноєвропейських торгових марок на ринку полівінілхлоридних профілів (частка ринку 55-65%). На сьогодні в Україні їх представлено більше 20. Лідерські позиції займають німецькі фірми. Вітчизняні виробники, а це 3-5 підприємств, за оцінками експертів, забезпечують не більше 35% пропозиції.

Структура ринку полівінілхлоридних профілів представлена на рис.2.1. Загальна ємність ринку вітчизняного ринку становить близько 150 млн. дол. США.

Рис. 2.1. Розподіл часток вітчизняного ринку між виробниками профілів різних країн у 2014 році, % (джерело: Marketing Report Company) [54, с. 13]

Конкуренцію вітчизняним та західним виробникам профілю на вітчизняному ринку складають турецькі, словацькі, бельгійські та інші компанії, сумарна ринкова частка яких складає 20% [54, с. 15].

Серед основних тенденцій на ринку віконних конструкцій можна виділити:

- щорічне зростання ринку в середньому на 15-20%;
- відкриття нових виробництв в Україні;
- посилення ролі таких параметрів, як асортимент профільної системи (наявність необхідного спектру додаткових профілів);
- наявність служби сервісної підтримки виробників вікон, безперервність постачання;
- можливе зниження цін на готову продукцію і, як наслідок, посилення конкуренції.

Вагому роль у виборі постачальника профілів відіграє відомість бренду на ринку, його активна маркетингова стратегія, прийнятне поєднання ціни та якості. Довіра до товарів німецького виробництва та світове визнання надійності продукції компаній WDS, Rehau, Veka та KBE стали підґрунтям для утримання стабільних позицій на вітчизняному ринку полімерних конструкцій. За підрахунками експертів, підприємство за 10 років діяльності в Україні збільшило обсяги продаж у 2-3 рази.

Фірма «Галактика комфорту» виробляє й установлює конструкції із профільних систем таких всесвітньо відомих марок, як «КВЕ» (Німеччина) – світового лідера у галузі виробництва полівінілхлоридних профілів, а також профілю «WDS» (Україна) – лідера вітчизняного виробництва на нашому ринку.

Завдяки багаторічному досвіду роботи фірма «Галактика комфорту» знайшла оптимальні варіанти виробництва та реалізації своєї продукції і послуг, які відповідають усім європейським нормам і стандартам за надійністю, міцністю та естетичністю.

Стандарти фірма «Галактика комфорту» – це високий рівень продукції, яка випускається, та послуг, які надає підприємство своїм споживачам. Такі стандарти забезпечуються та підтримуються за рахунок:

- жорсткого контролю якості на усіх етапах виробництва;
- оперативного виконання замовлення – до 3-х днів;
- індивідуального підходу до кожного клієнта;
- безкоштовного виїзду технолога для знання замірів;
- безкоштовної доставки в межах України;
- доступних конкурентних цін;
- сучасного дизайну продукції;
- високої якості матеріалів і комплектуючих;
- гарантійного та післягарантійного обслуговування.

Фірма «Галактика комфорту» забезпечує гарантійне обслуговування своєї продукції протягом 5 років, при загальному терміні її експлуатації не менш 10 років.

Відносно недавно фірма «Галактика комфорту» освоїла виробництво нових серій металопластикових вікон та дверей, які реалізує під торговою маркою «Perfect» (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Товарний знак «Perfect»

ТМ «Perfect» представляє формулу досконалої віконної системи. Споживачі часто вважають, що якість вікна залежить передусім від профілю. Вони щодня обирають вікна для свого дому, керуючись цим стереотипом, прискіпливо порівнюючи між собою відомі бренди – Rehau, KBE, WDS, Veka... Зробивши покупку, споживачі згодом почуваються ошуканими через те, що їхні сподівання не виправдовуються. Це відбувається тому, що навіть з якісного профілю несумлінний виробник може зробити низькопробне вікно. Обирати

вікно за назвою профілю – це те саме, що купувати одяг за типом тканини, не цікавлячись дизайном та рівнем пошиття, або вважати якісними меблі, бо вони з дуба чи кедр, дарма що зроблені абияк [54, с. 13].

Надійність та якість вікна – це не лише добротний віконний профіль. Воно має значно більше важливих складових, про які свідомий покупець має знати.

Фурнітура – це механізми і деталі рухомої стулки. Вони працюють коли ми відчиняємо вікно, і коли воно зачинене, бо забезпечують щільне прилягання стулки. До фурнітури належить і ручка, яка є дуже важливим елементом, адже через нього ми на дотик відчуваємо вікно, коли відкриваємо навстіж, для провітрювання чи мікрорентильяції. А при зачиненому вікні саме ручка має гарантувати безпеку – захист від зловмисного проникнення у дім.

Ще одна складова – оцинкований метал, який використовують всередині профілю для армування: він відповідає за жорсткість, статичність конструкції та надійність. Весь внутрішній простір профілю заповнений поперечними перемичками, що створюють відсіки з повітрям. Чим більше відсіків – камер – тим тепліший профіль.

Але основною складовою віконної конструкції є склопакет, про який ми уже згадували. Саме він робить вікно – вікном, оскільки становить найбільшу з усіх елементів площу. Крім захисту від зовнішніх шумів та примх погоди, склопакет повинен забезпечувати надходження сонячних променів до приміщення та підтримувати відчуття єдності людини з оточуючим природним середовищем.

Отже, щоб купити справді якісне вікно потрібно добре підібрати усі ці складники та ще й зважати на рівень «зборки» виробником. Чи не надто складне завдання для пересічного покупця? Та й навіщо збирати такий конструктор, якщо досконале вікно вже створене професіоналами?[54, с.12].

ТМ «Perfect» використовує найкращі складові для виготовлення своєї продукції, тому вона дійсно якісна, екологічна, надійна, естетично довершена, бездоганна. У серіях «Perfect» використані передові технології, сучасні інновації. Зведена характеристика цих серій наведена в табл. 2.1.

Характеристика серій продукції ТМ «Perfect» [54, с. 13]

Характеристику використовуваних технологій розглянемо на прикладі вікна Perfect 6 Titanium:

1. Німецька фурнітура з гарантією на 30 тисяч відкривань, яка в свою чергу забезпечує:

- герметичність, тобто і тепло, і звукоізоляцію вікна за рахунок притиску стулки до рами;
- функцію ступеневого відкиду для різних режимів провітрювання: від максимального відкриття улітку до режиму мікрощілини узимку, коли стулка відкидається під крихітним кутом на декілька міліметрів, даючи постійний доступ повітря, але водночас зберігаючи тепло у домі;
- безпеку будинку за рахунок протизламної ручки Horpe Secuistik. У момент будь-яких зовнішніх впливів на вікно спрацьовує внутрішній елемент між ручкою та штифтом – і відбувається надійне блокування вікна зсередини.

1. Контури ущільнення – виконують функцію додаткового захисту від пилу і бруду, а у вітряну погоду під тиском повітря забезпечують вікну більш вдалу герметичність.
2. Утеплення підвіконної планки - захищає від промерзання підвіконника та утворення конденсату взимку. Для цього використовують пінополіуретан.
3. Посилене оцинковане квадратне армування, товщиною 1,4 мм. Призначене для надання міцності та надійності віконної конструкції, стійкості до різноманітних навантажень під час експлуатації.
4. Однокамерний енергозберігаючий склопакет з коефіцієнтом опору теплопередачі 0,64 м²/Вт. Цей показник свідчить про те, що навіть у найсуворішу зиму тепло залишиться у вашій оселі, а літом вам не заважатиме спека.
5. Вперше в Україні сучасний 6-ти камерний профіль, з шириною стулки 70 мм. Опір теплопередачі 0,8 м² С/Вт.

6. Пазовий ущільнювач нового класу TRV – додатковий захист від скупчення пилу всередині вікна.
7. Круглий штапик додає індивідуальності вікнам.
8. Технологія Titanium – вакуумний метод нанесення покриття оксидом титану, який додатково захищає виріб від механічних пошкоджень, вигорання на сонці та збільшує термін служби вікна.
9. Сучасне обладнання, яке використовують на заводі компанії, відповідає всім нормам і критеріям, так як цього вимагає інститут віконних технологій Розенхайма (Німеччина).

Зважаючи на усі ці показники, виробник обґрунтовано дає на вікна серії «Perfect» довгострокову гарантію – 15 років [54].

Характеристики асортименту металопластикової продукції фірма «Галактика комфорту» наведена в табл.2.2.

Таблиця 2.2

Асортимент металопластикової продукції фірми «Галактика комфорту»*

* Складено автором за матеріалами підприємства

Перелік асортиментних позицій вікон не наведений, оскільки він продукується під ТМ «Perfect».

За даними таблиці бачимо, що асортимент продукції підприємства складають 86 позицій. Найбільшою є частка дверей WDS, склопакетів, профілів КВЕ, нестандартних конструкцій.

Розмаїття асортименту доповнюється також багатоваріантністю виготовлення цих виробів у залежності від замовлення конкретного споживача:

- ❖ за площею (без обмежень);
- ❖ за кількістю ступенів відкривання (1, 2 чи 3);
- ❖ за густотою плетіння (густе, дрібне);
- ❖ за формою контурів (прямі чи фігурні);
- ❖ за видом скла (просте, тоноване, броньоване і т.п.);
- ❖ за іншими параметрами.

Різноманіття вибору і задоволення бажань замовника визначається 16,5 тисячами найменувань комплектуючих виробів.

Устаткування і закупається разом з ним технологія не має аналогів на регіональному ринку. Продукція нового асортименту ТМ «Perfect» виготовляється на основі профілю, який пройшов сертифікацію за європейським стандартом (єдиний подібний факт на місцевому ринку), що гарантує ексклюзивну, не доступну іншим суб'єктам місцевого ринку, якість готових виробів за наступними позиціями:

- 1) морозотривкість;
- 2) захист від ультрафіолетового випромінювання;
- 3) збереження озонового шару;
- 4) екологічність (100% – на відсутність канцерогенних елементів).

Використання підприємством найновіших технологій, концентрація зусиль не на кількісних показниках, а на забезпеченні якості виробів, врахуванні нестандартних запитів споживачів є визначальними чинниками формування позитивного ринкового іміджу підприємства та досягнення ним ексклюзивних ринкових переваг.

Щодо виробництва кухонних меблів, то воно освоєне порівняно недавно, оскільки підприємство у 2010 році придбало виробничі приміщення у с. Біла, де розмістило меблеве виробництво та склади. На той час «меблевий бум» викликав зацікавленість у виробництві даного виду товарів у багатьох місцевих (і не тільки) підприємств і підприємців. Тому товариство «Галактика комфорту» почало поволі освоювати і цю ринкову нішу.

Серійних кухонних меблів підприємство не виготовляє, а лише кухонні меблі на замовлення. Причому, підприємство використовує комбінації високоякісних кухонних меблів та металопластикових розсувних конструкцій, яких на місцевому ринку практично ніхто не виготовляє. Такий тандем набирає популярності через те, що планування сучасного житла передбачає не просто виділення окремо вітальні, спальні, кухні і т.д., а кухні-вітальні, квартири-студії

тощо. Це спричиняє ріст попиту на такі металопластикові конструкції, які вписувались в загальний дизайн житла і гармоніювали з кухнею.

Крім того, підприємство, в умовах зростання попиту на меблеве устаткування та маючи вільні складські приміщення, розпочало діяльність як посередник на місцевому ринку такого обладнання і почало реалізовувати його на місцевому ринку.

Ці напрямки діяльності, окрім виробництва металопластикових виробів, фірма «Галактика комфорту» розвиває і сьогодні.

2.2. Аналіз внутрішнього середовища та показників діяльності підприємства

Фірма «Галактика комфорту» виготовляє високоякісну продукцію, яка відповідає вимогам стандартів, що підтверджується сертифікатами.

Організаційна структура управління підприємством побудована за лінійно-функціональним принципом (рис.2.3).

За наведеним рисунком, підприємство очолює директор, якому підпорядковуються: бухгалтерія, відділ кадрів, відділ маркетингу, відділ матеріально-технічного забезпечення та збуту, виробничий відділ, адміністративно-господарський відділ. Керівники (начальники) цих підрозділів перебувають у безпосередньому підпорядкуванні директора.

Рис. 2.3. Організаційна структура управління
фірмою «Галактика комфорту»*

* Розроблено автором за матеріалами підприємства

Бухгалтерія виконує звичні функції обліку матеріально-технічних ресурсів, готової продукції, нарахування та виплати заробітної плати та ін. Разом з тим, до функцій бухгалтерії частково входять планування обсягів випуску продукції, укладення угод із споживачами, розрахунок витрат тощо, тобто функції економічного відділу або відділу економічного аналізу та планування. Тому вважаємо, що на підприємстві на даному етапі розвитку, користуючись набутим досвідом підприємств галузі, доцільно виділити в

окремий відділ усі чисто економічні функції. У ньому ж можуть бути зосереджені функції дослідження ринку, продукції, зміни попиту, тобто функції маркетингу. Фактично, на нашу думку, необхідно перерозподілити функції між бухгалтерією та відділом маркетингу, утворивши два відділи – бухгалтерію та відділ економічного аналізу і планування. В такому варіанті бухгалтерія буде займатись своїми чіткими функціями обліку та контролю, а відділ економічного аналізу і планування – дослідженням та аналізом ринку, тенденцій його зміни, вивченням споживчого попиту, рівня конкуренції, рекламою, тобто маркетинговими функціями, а також плануванням (відносно потреб дослідженого ринку) обсягів випуску продукції, їх асортименту, договірною роботою тощо.

Відділ матеріально-технічного забезпечення і збуту виконує комерційні функції, спрямовані на забезпечення ефективності зовнішніх контактів підприємства з постачальниками сировинно-матеріальних ресурсів та споживачами готової продукції (населенням, будівельними фірмами, промисловими замовниками та ін.).

У підпорядкуванні начальника виробничого, відділу є два складальних цехи, у яких безпосередньо відбуваються технологічні процеси по виготовленню готової продукції.

Начальник адміністративно-господарського відділу відповідає за роботу чотирьох структурних підрозділів – складського господарства, вантажної групи, транспортної групи та охорони. Їх функції є зрозумілими за самим визначенням.

Підприємство має достатню матеріально-технічну базу для високопродуктивної діяльності. Складське господарство ФВ «Галактика комфорту» складається з чотирьох складів: двох – для розміщення запасів сировини, одного – для зберігання готової продукції та одного інструментального складу.

Для виконання вантажно-розвантажувальних робіт і транспортування вантажів всередині складів та доставки продукції споживачам фірма

«Галактика комфорту» має необхідне обладнання: автотранспортувачі, маніпулятори, автомобілі спеціального призначення та ін.

Станом на сьогоднішній день підприємство працює не на повну потужність. Середній коефіцієнт змінності роботи підприємства у 2016 році становив 1,5 зміни, при технічних можливостях забезпечення двозмінної роботи. Розрахункова продуктивність цехів при повному завантаженні потужностей могла б становити 58,4 м² за зміну; 1839,6 м² за місяць (21 робочий день), 22075,2 м² за рік.

Повне освоєння потужностей планується досягнути до кінця 2018 року, а до того часу буде відбуватися поступове нарощування виробництва, виходячи із освоєння ринку та збільшення ринкової частки підприємства.

Розрахувати обсяги обороту підприємства у вартісному виразі при стовідсотковому завантаженні потужностей можна таким чином: роздрібна відпускна ціна умовної одиниці продукції – 3375,0 обсяг випуску продукції на місяць – 1839,6 м² за місяць.

Обсяг обороту підприємства у вартісному виразі становитиме:

– за місяць: $1839,6 \times 3375,0 = 6208,65$ тис. грн./міс.;

– за рік: $6208,65 \times 12 = 74503,8$ тис. грн./рік.

Чисельність працівників підприємства за категоріями та структура персоналу наведена в табл. 2.3.

За даним таблиці можемо зробити висновок, що чисельність персоналу є достатньою для виконання підприємством усіх виробничо-технічних та комерційних функцій.

Таблиця 2.3

Чисельність і структура персоналу підприємства у 2016 році*

* Складено автором за матеріалами підприємства

Структура персоналу є достатньо оптимальною, оскільки у ній найбільшу питому вагу становлять робітники – 83,8%, а лише 16,2% – керівники, спеціалісти і службовці, причому частка керівників у загальній чисельності персоналу – 5,4%.

Розрахунок поточних витрат на виробництво та реалізацію продукції фірми «Галактика комфорту» наведена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Поточні витрати на виробничу програму підприємства у 2016 році за статтями собівартості, тис. грн. *

* Складено автором за матеріалами підприємства

У структурі собівартості метало пластикової продукції найбільшою є питома вага матеріалів і комплектуючих (68,4%) та заробітної плати (25,5%), тобто змінних витрат.

Розрахунок прибутку і рентабельності здійснено, виходячи з прогнозованих місячних та річних обсягів виробництва, сформованих ринкових цін на одиницю продукції (послуг), поточних витрат підприємства на виробничу програму наведений в табл.2.5.

Виходячи з даних таблиці, визначимо, що рентабельність випуску продукції становитиме: $1239,5 / 22756,9 \times 100 = 3,43\%$.

Звичайно, рентабельність продукції на сьогоднішній день не є високою, але, якщо врахувати, що підприємство зараз активно і досить успішно просуває на ринок продукцію ТМ «Perfect», то можна в найближчі роки розраховувати на збільшення обсягів виробництва і збуту продукції та зменшення питомої ваги у кожній одиниці продукції постійних витрат. Це позитивно вплине на рентабельність продукції і збільшення прибутків підприємства.

Таблиця 2.5

Розрахунок прибутку фірми «Галактика комфорту» за 2016 рік *

* Складено автором за матеріалами підприємства

Чинники внутрішнього середовища підприємства можемо звести у загальну табл. 2.6.

Усі внутрішні чинники фірми «Галактика комфорту» підприємства можна поділити на організаційно-правові та ресурсні. До перших належить шість складових, до других – п'ять елементів.

Одержані нами в процесі дослідження дані про роботу фірми «Галактика комфорту» у 2015 - 2016 роках свідчать про те, що воно доволі успішно функціонує на регіональному ринку, має усі можливості для просування на ринки інших регіонів та можливості для успішного функціонування в майбутньому.

Організаційна структура управління підприємством побудована за лінійно-функціональним принципом. Однак, на нашу думку, слід перерозподілити функції між бухгалтерією та відділом маркетингу, утворивши два відділи - бухгалтерію та відділ економічного аналізу і планування. При цьому такі відділи будуть охоплювати увесь спектр облікової, аналітичної, маркетингової та планової роботи.

Станом на сьогоднішній день підприємство працює не на повну потужність. Повне освоєння потужностей планується досягнути до кінця 2015 року шляхом поступового нарощування виробництва.

Таблиця 2.6

Загальна характеристика внутрішнього середовища
фірми «Галактика комфорту»*

* Складено автором за матеріалами підприємства

Чистий прибуток підприємства у 2016 році становив 2402,28 тис. грн., рентабельність продукції 3,43%. За умови активного і досить успішного просування на ринок продукції ТМ «Perfect» можна у найближчі роки розраховувати на збільшення обсягів виробництва і збуту продукції та зменшення витрат. Це позитивно вплине на рентабельність продукції і збільшення прибутків підприємства.

Оскільки об'єктом нашого дослідження є обладнання для виготовлення меблів, то зупинимось на «торговельній стороні» діяльності фірми «Галактика комфорту».

Насамперед, для розуміння того, яке саме обладнання реалізує фірма, коротко зупинимось на характеристиці технологічних процесів, у яких воно може використовуватись і з якої метою.

На думку експертів меблевого виробництва, існують декілька принципово різних процесів виробництва, залежно від типу меблів: виробництво корпусних меблів, м'яких меблів, офісних крісел та стільців. Окремо виділяють виробництво меблів зі скла, меблів з натуральної деревини.

Технологічний процес виготовлення корпусних меблів включає такі основні види виробничих операцій в певній послідовності: розкрій плити на деталі; свердління з'єднувальних отворів; личкування крайок деталей; складання; пакування.

Розкрій плити на деталі. Основною сировиною для виробництва корпусних меблів є деревностружкова плита (ДСП) і деревноволокниста плита (ДВП). Деревностружкові плити (ДСП), перш ніж стати готовою деталлю, мають пройти три види операцій (розкрій, свердління, личкування). Деревноволокнисті плити (ДВП) потребують тільки однієї операції – розкрою. Після цього деталі з ДВП вже готові до складання меблів, оскільки їх використовують для закриття задніх стінок меблів і днищ шухляд. Це також стосується плит ХДФ (деревноволокнистих плит високої щільності), які використовуються для закриття задніх стінок у меблях вищої цінової категорії. Перевагою плити ХДФ є те, що вона, на відміну від ДВП, є гладкою з обох боків та має калібрований розмір.

Для виконання операції з розкрою плити на деталі використовуються:

- форматно-розкрийні верстати вертикального та горизонтального різання і круглопилкові верстати (у них відсутня підрізна пила, яка дозволяє здійснювати якісний чистовий розпил без скосів по лінії розкрою ДСП). Це прості верстати, які використовуються там, де нема потреби у складних розкрийних операціях, і дозволяють отримати деталі прямокутної форми. Використовуються малими та середніми виробниками;
- верстати з притисочною балкою, які можуть розрізати від 4 до 10 плит за один прохід. Такі верстати використовують великі виробники серійних меблів. Після розрізання плит на заготовки на цих верстатах їх передають

на форматно-розкрійні верстати, де вже виготовляють безпосередньо деталі;

- верстати з числовим програмним керування (ЧПК). Вони є дорогими й мають високу продуктивність, використовуються на великих серійних виробництвах. Здатні обробляти деталі криволінійної форми.

Устаткування має різні модифікації, орієнтовані на різні максимальні довжини оброблюваних деталей. На вибір устаткування впливає розмір меблевих деталей, які необхідно виготовити. Устаткування, своєю чергою, впливає на вибір ДСП і ДВП, які випускають певних розмірів. Щоб мінімізувати відходи, необхідно створити за допомогою спеціальних комп'ютерних програм оптимальну компоновку його частин.

Свердління з'єднувальних отворів. Щоб здійснити наскрізне свердління та свердління глухих вертикальних і горизонтальних отворів в деревостружковій плиті, використовується багатошпindelний свердлильно-присадний верстат. Малі виробництва можуть здійснювати цю операцію вручну.

Личкування крайок деталей. Щоб виконати личкування крайок деталей, використовується крайколичкувальний верстат. Це заключний етап в технологічному процесі після свердління з'єднувальних отворів. Личкують тільки ті крайки деталей, які не стикаються одна з одною або з підлогою. Технологічний процес личкування крайок деталей полягає у наклеюванні смугового матеріалу крайки на торцеву частину деталі, що рухається. Весь матеріал для личкування крайки поділяється на два види: з нанесеним клеєм; безклеєвий.

Існує два способи личкування: метод «гаряче-холодне» з використанням матеріалу крайки без клею, коли рідкий клей-розплав наносять на крайку деталі; метод «холодне-гаряче», коли для личкування використовується матеріал крайки з вже нанесеним шаром клею-розплаву, що розігрівається гарячим повітрям безпосередньо перед контактом матеріалу крайки з крайкою, що личкується.

У технологічному процесі личкування використовують різні матеріали крайок: меблева плівка; пластик; плівка полівінілхлоридна (ПВХ); паперово-шаруватий пластик (ППШ). Вибір матеріалу для личкування крайки залежить від обраної моделі меблів. Крім того, у виробничому процесі задіяні ще два види допоміжного устаткування. Це верстат для загострення різального інструменту, а також пиловловлювальний агрегат, який виконує операцію з видалення продуктів різання із зони обробки деревообробних верстатів. Твердосплавний різальний інструмент можна віддавати на загострення іншій фірмі, оскільки купувати устаткування для загострення або брати його в оренду достатньо дорого, а використовується воно досить мало (близько 5% робочого часу). Щодо пиловловлювального агрегату, то його використання в технологічному процесі є обов'язковим. Розрізняють даний вид устаткування за продуктивністю, кількістю повітроводів та за ціною.

Фурнітура, яку використовують вітчизняні виробники, є переважно імпортною. Українські виробники, зокрема, застосовують фурнітуру таких виробників, як Agoform, Gamet, Hettich, Hafele, Kronoerg, Laguna, Marcopol, Nomet, Polimor.

Устаткування для пакування меблів найдоцільніше використовувати в умовах масового виробництва. Проте, на досліджуваному нами підприємстві воно використовується з метою забезпечення належних умов транспортування, складування і забезпечення якості як заготовок, так і готових меблевих виробів. Підприємство не вважає за необхідне економити на засобах забезпечення високої якості меблів та підтримання їх високого рівня конкурентоспроможності.

У табл. 2.7 наведений перелік обладнання, яке використовується підприємствами меблевої галузі для виробництва меблів і яке сьогодні складає асортимент устаткування фірми «Галактика комфорту» для реалізації або передачі в лізинг.

При сьогоднішньому стані ринку, умовах функціонування меблевих підприємств та високих цінах на обладнання меблевики вишукують можливості

зменшення своїх витрат, у тому числі за рахунок придбання вживаного обладнання або придбання нового у лізинг. Разом з тим, лізинг є вигідним для самої фірми, оскільки дозволяє підвищити обсяги збуту продукції.

Насамперед, необхідно чітко усвідомити схему передачі обладнання лізингодавцем у лізинг. Загальна схема може виглядати так. Після того, як потенційний лізингоодержувач визначиться, яке обладнання в лізинг йому необхідне, можна приступати до оформлення угоди. Вона ділиться на важливі етапи:

1. Складання заявки. Більшість великих лізингових компаній мають власні Інтернет-ресурси, де заявку можна оформити в режимі онлайн і чекати розгляду всього 1-2 дня. Якщо відповідь позитивна, фахівці компанії зажадають необхідні фінансові документи і розглянуть їх.

2. Потім відбувається юридичне оформлення угоди. На цьому етапі складається і підписується договір фінансової оренди (лізингу) устаткування. Потім одержувач вносить перший платіж (розмір його коливається в межах 10-30% від вартості майна).

Таблиця 2.7

Асортимент обладнання, яке реалізується фірмою «Галактика комфорту»

3. Лізингодавець за договором купівлі/продажу викупує обладнання у продавця. Додатково оформляється страховка. За необхідності обладнання реєструється в держорганах, причому провести реєстрацію можна як на ім'я компанії-лізингоодержувача, так і на ім'я організації, котра надала обладнання в оренду.

4. Об'єкт передається одержувачу майна.

Придбання обладнання в лізинг зобов'язує одержувача вносити своєчасні платежі. Графік узгоджується сторонами угоди, так, платежі можуть бути фіксованими щомісячними, щоквартальними, а також одержувач може відразу виплатити повну вартість.

Оскільки обладнання належить все ж таки орендодавцю, то й обслуговування його здійснюється за рахунок орендодавця.

Після закінчення терміну угоди обладнання повертається лізингодавцю або викупується тимчасовим користувачем за вартістю, яка враховує амортизацію.

Головною відмінністю лізингу обладнання від тієї ж оренди є встановлена амортизація. Іншими словами, компанія, яка орендує обладнання, через кілька років може купити його за ціною, нижчою від його справедливої вартості з урахуванням зношення.

Це дуже вигідно особливо в разі взяття в лізинг дорогих приладів, електротехніки, промислового обладнання для важкої промисловості. Предметом угоди, як правило, виступає обладнання, що має довгий термін фізичного зносу.

В угоді крім орендодавця і орендоотримувача можуть брати участь ще й треті особи - постачальник (продавець) обладнання і страхова компанія. Тобто власне лізингова компанія є середньою ланкою, яка викупує необхідне обладнання у продавця. Страхування майна є обов'язковою умовою всіх

Для демонстрації економічної доцільності передачі в лізинг обладнання як однієї з форм його збуту проведемо розрахунок лізингових платежів на прикладі широкоформатного розкрійного верстата CM Olimpik Mini Max 315 SW (Італія), призначеного для розкрою плитних матеріалів та профілів.

Вартість об'єкта лізингу складає 90 тис. грн. без ПДВ і 108 тис. грн. з ПДВ. Верстат передається у лізинг на 24 міс. Лізингові платежі здійснюються щомісячно.

Подорожчання верстата за рік, тобто винагорода фірми «Галактика комфорту» 10%, а за два роки (24 міс.) 20%.

Перший лізинговий платіж в разі придбання верстата у лізинг становить 50% від вартості верстата, тобто:

$$Пл_1 = 90 \times 0,5 = 45 \text{ тис. грн. без ПДВ та } 54 \text{ тис. грн. з ПДВ.}$$

Винагорода фірми становитиме: $[45 / (1+0,2)] \times 0,2 = 7,5$ тис. грн., в тому числі вартість верстата: $V_B = 45 - 7,5 = 37,5$ тис. грн.

Ціна викупу верстата складає 1% його вартості, а останній 24-ий платіж є фактичною сумою викупу верстата:

$Пл_{24} = 90$ тис. грн. $\times 0,01 = 900$ грн. без ПДВ і 1080 грн. з ПДВ, в тому числі винагорода фірми становитиме: $[900 / (1+0,2)] \times 0,2 = 750 \times 0,2 = 150$ грн., а вартість верстата: $V_B = 900 - 150 = 750$ грн.

Решта лізингових платежів покупцем верстата здійснюються рівними частинами впродовж 2-23 місяців терміну лізингу:

$$90 - 37,5 = 52,5 \text{ тис. грн. без ПДВ.}$$

Частина вартості верстата, яку залишається сплатити за один платіж, становить: $52,5$ тис. грн. / 22 міс. = $2,39$ тис. грн. без ПДВ.

Винагорода фірми $2390 \times 0,2 = 478$ грн.

Тоді сума лізингових платежів $Пл_2$ - $Пл_{23}$ становитиме:

$$(2309 + 478) \times 1,2 = 3344,4 \text{ грн.}$$

Загальна «виручка» від передачі зазначеного верстата в лізинг складає: $45\ 000 + (3344,4 \times 22 \text{ міс.}) + 900 = 119476,8$ грн. без ПДВ.

Отже, економічний ефект від передачі верстата у лізинг терміном на 2 роки в порівнянні з його реалізацією становить:

$$119476,8 - 90000 = 29476,8 \text{ тис. грн.}$$

Наведені розрахунки підтверджують, що передача виробничого обладнання для меблевого виробництва порівняно з його збутом є взаємовигідним для продавців та покупців: перші з них отримують додаткову економічну вигоду у формі додаткових нарахувань щомісячних лізингових платежів та кінцевої суми викупу обладнання, а другі – мають можливість отримати у власність необхідне дороге устаткування з можливістю відтермінування його оплати.

2.3. Аналіз зовнішнього середовища підприємства

Можливість фірми ефективно здійснювати свою виробничо-господарську діяльність, в тому числі займатись лізинговими операціями з покупцями обладнання для меблевого виробництва, залежить не лише від внутрішнього середовища підприємства, а й від зовнішнього середовища. На характеристиці останнього ми й зупинимось детальніше.

Макросередовище підприємства складається з політико-правового, економічного, науково-технічного та соціально-культурного, компонентів. Ці компоненти не мають безпосереднього впливу на підприємство, але вони створюють загальну атмосферу ведення бізнесу.

У табл. 2.8 наведені елементи політико-правового компонента макросередовища підприємства. До них належать сукупність законодавчих та інших нормативно-правових актів, які мають вплив на функціонування галузі виробництва будівельних, в тому числі, металопластикових конструкцій.

Внесення змін до ДСТУ Б.В.2.6-15-99 «Вікна та двері полівінілхлоридні. Загальні технічні умови». Згідно з діючим ДСТУ товщина лицьової стінки для основних профілів для житлових приміщень повинна становити не менше 3 (+/- 0,2) мм. Німецький концерн «Profine GmbH» (власник ТМ «КВЕ») спільно з Українським зональним науково-дослідним і проектним інститутом цивільного будівництва розробив проект нового стандарту, в якому прийнятною для житлового будівництва встановлено товщину стінки профілю 2,5 мм. Концерн прагне гармонізувати український стандарт з європейським стандартом EN, тоді як українські профілі WDS виконані за німецьким стандартом RAL.

Таблиця 2.8

Основні чинники впливу політико-правового середовища в Україні на діяльність підприємства

№ п/п	Чинник	Загроза	Можливість
1.	Внесення змін до ДСТУ Б.В.2.6-15-99 «Вікна та двері полівінілхлоридні. Загальні технічні умови»	-	
2.	Виділення зі спеціального державного фонду грошових		+

	коштів для переходу на енергозберігаючі технології, в тому числі, теплозберігаючі вікна, утеплення закладів освіти, охорони здоров'я та ін.		
3.	Наслідки вступу України у Світову організацію торгівлі та підписання політичної частини договору про асоціацію України з ЄС		+
4.	Посилення ролі Асоціації виробників профільних виробів з полімерів (АВПВІП)	-	
5.	Наслідки політичної та економічної кризи та їх вплив на політико-правове становище в країні		+

Складено автором

Зміни суттєво знизять стандарти якості металопластикової продукції та викличуть потік сумнівного, не надто якісного товару на вітчизняний ринок. Таким чином група іноземних компаній прагне зекономити на виробництві та відвоювати більшу частку ринку за рахунок лідерства за витратами. Фірма «Галактика комфорту» може боротися проти введення стандарту спільно з Асоціацією виробників профільних виробів із полімерів.

Виділення зі спеціального державного фонду коштів для переходу на запровадження енергозберігаючих технологій, в тому числі, теплозберігаючих вікон. Через енергетичну кризу 2006 – 2008 років в Україні загострилася проблема збереження енергії. Зараз на опалення 1 м² житлової площі витрачається у 3 – 4 рази більше енергоресурсів, ніж у європейських країнах. Найбільша втрата тепла відбувається саме через вікна – до 70%. У зв'язку з цим, важливим завданням енергозбереження є впровадження віконних технологій з підвищеними вимогами теплоізоляції.

Наслідки вступу України у Світову організацію торгівлі та перспективи повного асоційованого членства у ЄС матимуть загалом позитивний вплив на розвиток обсягів експорту-імпорту і торгівлі між підприємствами. Така ситуація може бути загрозливою для малих і середніх фірм, які внаслідок загострення конкуренції можуть втратити свої ринкові позиції, а для представництв великих транснаціональних компаній відкриє ряд додаткових можливостей. Однак, такі перспективи вимагатимуть від підприємств – виробників кропіткої роботи над питаннями підвищення якості продукції, в іншому випадку вони залишаться в явному програші перед сучасними

передовими західними технологіями та втратять свою конкурентну спроможність.

Посилення ролі Асоціації виробників профільних виробів з полімерів. Асоціація веде боротьбу проти гармонізації вітчизняних стандартів з європейським стандартом EN у галузі віконних технологій. Змінені стандарти, як уже згадувалось, можуть спричинити потік дешевшої низькоякісної продукції і, як наслідок, втрату частини ринку фірма «Галактика комфорту». Це створює можливість досліджуваного підприємства зберегти частку ринку.

Наслідки політичної та економічної кризи та їх вплив на політико-правове становище в Україні. Глибока політична та економічна криза в Україні, воєнні дії на сході країни спричинили різке падіння економіки держави, її зубожіння, зниження міжнародного попиту на експортні пропозиції України. Це може призвести до зупинки експортно орієнтованих галузей промисловості, різкого зменшення надходження валютної виручки за експорт та неможливості придбання валюти на внутрішньому ринку України за національну валюту для обслуговування імпорتنих закупок товарів.

В умовах згаданої економічної кризи важко характеризувати економічний компонент макросередовища підприємства, до якого належать обсяг ВВП, рівень доходів населення, його купівельна спроможність, високий рівень інфляції та різке падіння курсу гривні, економічна нестабільність тощо. Але цілком очевидним є той факт, що економічний компонент має негативний вплив на діяльність будь-яких бізнесових структур, в тому числі у галузі будівництва та будівельних конструкцій.

Аналіз демографічного середовища передбачає характеристику рівня заробітної плати, ринку праці, в тому числі безробіття, приріст населення та ін. У табл. 2.9 наведені чинники демографічного середовища та їх вплив на діяльність підприємств.

Таблиця 2.9

Чинники впливу демографічного середовища на діяльність підприємства

№ пп	Чинники	Загроза	Можливість
1.	Скорочення за останні 10 років кількості населення України на 6 млн. чол.	-	
2.	Старіння населення	-	
3.	Відтік основної частини населення у великі міста (3/4 населення проживає у містах)		+
4.	Міграційні процеси (відтік значної частини кваліфікованих кадрів за кордон)	-	

Складено автором за матеріалами Держкомстату України [64-67].

За останніми даними зменшення населення в Україні відбувається виключно за рахунок природного скорочення – 191,5 тис. осіб, у той час як міграційний приріст населення становить 9,9 тис. осіб [67].

Природне старіння населення також негативно позначається на економічній ситуації в країні. На кожного працюючого в Україні приходиться кілька непрацюючих - пенсіонери, діти, студенти, інваліди та ін.

Неприпустимо низьким є рівень доходів населення. Станом на 1 листопада 2017 року середня заробітна плата в Україні становила 7479 грн., тобто 287,6 дол. США, а середня заробітна плата в Тернопільській області є однією з найнижчих в державі – 5956 грн., тобто 229 дол. США [67]. В найближчій перспективі розраховувати на збільшення розмірів реальної заробітної плати не доводиться через складну економічну ситуацію в державі.

За такого низького рівня доходів вітчизняний покупець орієнтується на більш дешеву продукцію, в тому числі металопластикові вікна з профілю українського виробництва WDS. Очікувати різкого зростання попиту на відносно дорогу продукцію фірми «Галактика комфорту» (металопластикові вікна з профілю КВЕ) на внутрішньому ринку України у найближчі роки не має змісту, окрім сектору елітного котеджного будівництва.

Аналіз науково-технічного середовища передбачає аналіз готовності вітчизняними підприємствами використовувати найновіші техніко-технологічні розробки. Це середовище в цілому є сприятливим для виробництва будівельних

конструкцій, воно дає підприємствам галузі додаткові можливості у вигляді доступності передових технологій і матеріалів у будівельній індустрії, наявність значної кількості будівельних навчальних закладів та наукових центрів, висококваліфіковані професійно підготовлені кадри.

Оцінка соціально-культурного середовища дозволяє стверджувати, що в Україні потенційні споживачі вимагають якісно нового підходу до будівництва. Вони хочуть отримати сучасне, стильно оздоблене житло чи іншу нерухомість, що, у свою чергу, спонукає до використання у будівництві найпередовіших розробок та будівельних матеріалів. Це сприяє впровадженню нових товарів з покращеними характеристиками, зокрема, наливних підлог, нових видів штукатурок та інших технологій внутрішніх оздоблювальних робіт, технологій застосування приміщень та ін.

Для конкретного підприємства більш важливим є аналіз безпосереднього його оточення – мікросередовища, яке складається із постачальників, споживачів, конкурентів.

Найбільш важливо серед них виділити та оцінити силу впливу конкурентів на досліджуване підприємство.

На вітчизняному ринку функціонують біля п'ятидесяти західних виробників віконно-дверних металопластикових конструкцій, з яких переважна більшість - це німецькі компанії. Наприклад, Rehau розмістила свої офіси, крім столиці, у Дніпропетровську, Одесі, Львові, Харкові. В Одесі та Вінниці розмістились відділення Weiss. Сім регіональних представництв має Kommerling, що відкрив до того ж цілих 5 офісів у Києві.

Конкурентний ринок металопластикових конструкцій можна представити на рис. 2.4.

Рис. 2.4 Конкуренція на ринку віконних профілів в Україні [67]

Найнебезпечніших конкурентів можна також визначити виходячи зі статистики використання виробниками вікон профілів різних марок.

Конкуренція з боку вітчизняних підприємств може бути з боку ПАТ «Завод Надія» (м.Харків), СП «Вента» (м.Дніпропетровськ), але вона несуттєва.

Турецькі виробники займають порівняно велику частку ринку завдяки низьким цінам на продукцію.

До найбільш масових в Україні експерти відносять німецькі бренди від КВЕ і Rehau, у дорогому сегменті домінують Schuco, Plustec, Trocal. Німецькі компанії завоювали і ринок фурнітури. Вважається, що найбільша його частина контролюється німецькими Siegenia – Aubi, Winkhaus, Schuring, Roto плюс австрійська Maso (рис.2.5).

Рис. 2.5. Популярність торгових марок профілів серед виробників вікон [67]

Крім німецьких, активні у віконному бізнесі бельгійські групи, такі, як Deseunink Group (металопластикові конструкції). У Deseunink Group входить навіть відома німецька Thyssen Polymer. Активні на ринку Actual, ViennaPlast (Австрія), Horizont (Чехія), Internova (Словаччина), KomPen, Pimapen, Pimas (Туреччина), Panorama (Угорщина), Plastmo (Данія).

Кожна компанія намагається обійти конкурентів за рахунок оригінальних інновацій. Stakusit зайняла не занадто насичену нішу безрамного остеклення і систем захисту від комах. Kommerling пропонує різнокольорові вікна, стійкі до механічних ушкоджень та агресивних середовищ, профілі з підвищеними термоізоляційними властивостями і зміщеними площинами. Компанія Gealan представляє свої шестикамерні вікна.

Регіонально віконне виробництво зосереджене навколо мегаполісів, причому понад 200 київських компаній виробляють до 40 % всіх українських вікон [67].

За даними операторів, при всій перспективності і ненасиченості ринку металопластикових конструкцій, в Україні вже зараз спостерігається надлишок операторів у ряді регіонів і серйозна боротьба за споживача.

Фірма «Галактика комфорту» реалізує свою продукцію на регіональному ринку, ємність якого є достатньою для здійснення підприємством інтервенції з

метою закріплення на цьому сегменті ринку. У 2016 році обсяг продажів металопластикових вікон та інших конструкцій у м.Тернополі та області склав близько 265 млн. грн.

Планований обсяг виробництва на 2017 рік становив 26,5 тис. м². З урахуванням діяльності фірма «Галактика комфорту» загальний обсяг продажів металевих загороджувальних конструкцій на регіональному ринку в найближчі роки складе близько 108 тис. м² на рік, що означає, що підприємство претендує на частку місцевого ринку в розмірі близько 24%. Варто оцінити, наскільки реально для фірми «Галактика комфорту» зайняти цю ринкову нішу і закріпитися на ній, і які резерви ринкового попиту на металопластикові конструкції.

Обсяги приватного і багатопверхового житлового будівництва та попит на комерційну нерухомість, пов'язані з цим послуги на ремонт приміщень, які мають місце у нашій області й у масштабах всього регіону, визначають обсяги попиту на металопластикові будівельні конструкції.

За наявності не менше шести великих конкуруючих у даній сфері виробництва фірм, і через елітність самої продукції, коли фактор якості грає для споживача навіть більшу роль, ніж ціна, - споживач віддасть перевагу найбільш якісній, найбільш екологічно безпечній продукції, а більш приваблива в порівнянні з конкурентами ціна виявиться вирішальним фактором у процесі прийняття рішення.

На ринку м.Тернополя, на якому досліджуване підприємство й надалі планує реалізовувати свою продукцію в першу чергу, уже працюють наступні конкуренти:

- фабрика вікон «Алькон» (близько 68 млн. грн. у рік);
- фірма «Практик» (близько 39 млн. грн. у рік);
- фірма «Скеля» (близько 28 млн. грн. у рік);
- фірма «Віконда» (біля 26 млн. грн. у рік);
- фірма «Командор» (близько 24,5 млн. грн. у рік).

Загальні риси, характерні для абсолютно усіх фірм, що функціонують на ринку металопластикових конструкцій: однакова номенклатура устаткування та однакова максимальна потужність цього устаткування.

Одна з головних розбіжностей між конкурентами – якість використовуваного устаткування і технології. Так, слабо представлені на місцевому ринку польська і російська технології вже майже віджили себе і не витримують конкуренції через низьку якість при високій собівартості виробів. Найбільш розповсюджена технологія німецької фірми ALUPLAST також уже морально застаріває і не забезпечує тих високих характеристик якості, яких вже досягнуто іншою німецькою фірмою SHUCO INTERNATIONAL, яка представляє на світовому ринку дійсно останнє слово технічного прогресу.

Крім того, ніхто з конкурентів не використовує принцип єдності постачань. Переважає прагнення придбати комплектуючі в різних фірм за більш низькими цінами. Це, по-перше, сильно відбивається на транспортних витратах (кілометраж деяких фірм досягає 7000 км тільки по дорогах Німеччини, у той час як середній кілометраж при постачаннях фірма «Галактика комфорту» 700 км). По-друге, що найголовніше, відсутність єдиного постачальника не дозволяє досягти єдиної технології та створює імовірність розбіжності технічних та інших параметрів комплектуючих виробів від різних постачальників, що суттєво погіршує якість готових виробів у подібних фірм.

Відмінною рисою досліджуваного підприємства є саме єдність постачань. Закуплене устаткування, яке являє собою автоматизовані складальні місця, призначене для обробки тільки тих комплектуючих виробів, технічні й інші параметри яких відповідають строго визначеним стандартам, які гарантують виняткову якість готової продукції.

Тому закупівля в однієї і тієї ж фірми не тільки виробничого устаткування, але і всього комплексу комплектуючих і витратних матеріалів є ідеальним поєднанням з погляду гарантії якості.

Фірма «Галактика комфорту» також є єдиним підприємством, яке самостійно здійснює монтаж своєї продукції як невід'ємну частину технологічного процесу. Інші фірми залучають сторонні організації для монтажу, що в підсумку знижує його якість і відображається на витратах виробництва у сторону збільшення.

Таким чином, що стосується якості готової продукції і послуг, то фірма «Галактика комфорту» є безсумнівним лідером у цій галузі.

У плані цін на продукцію у підприємства також не буде серйозних конкурентів, тому що середня відпускна ціна 1 м² кв. умовної продукції фірма «Галактика комфорту» 1125 грн./ м², а мінімальна відпускна ціна найближчого конкурента – 1226 тис. грн./ м² (з врахуванням монтажу виробів).

У плані гнучкості реагування на купівельні потреби, на конкретне бажання замовника, фірма «Галактика комфорту» також має незаперечні переваги. Наявність власного виробництва склопакетів (основного комплектуючого елемента) і можливість вибору з 16,5 тис. найменувань комплектуючих виробів дозволяють швидко реагувати на будь-які вимоги ринку.

Аналіз ринку ресурсів. Для виробництва металопластикових загороджувальних будівельних конструкцій потрібні наступні основні комплектуючі матеріали: пластиковий профіль, металопрокат, скло, запірна арматура, фурнітура, видаткові матеріали.

Загальна номенклатура комплектуючих виробів, класифікованих у вищевказані групи, перевищує, як уже згадувалося, 16,5 тис. найменувань, що забезпечує швидкість і гнучкість реагування на потреби споживачів. Постачання всіх матеріалів здійснюється з Німеччини автотранспортом на умовах CIF – Тернопіль (Cost, Insurance and Freight - «вартість, страхування і фрахт»), гарантія стабільності постачань стовідсоткова. Загальний принцип постачань при налагодженні нового виробництва – «під замовлення». Цей спосіб постачань вважається в даній сфері виробництва найбільш прогресивним і економічним (складські приміщення не затоварюються, не залишається

неліквідних залишків, які неможливо відправити назад у Німеччину через стягування заново митних платежів).

Щодо маркетингової стратегії та обґрунтування цін, то фірма «Галактика комфорту» має найвищі на місцевому ринку характеристики якості продукції, а відносно низька собівартість продукції (завдяки значному зниженню внутрішньовиробничих витрат) дозволить встановити відпускні ціни на 10-12% нижче середньоринкових. Як впливає з аналізу ринку збуту продукції, тільки таке поєднання якісних і вартісних характеристик продукції дозволить підприємству забезпечити собі гарантований збут.

Таким чином, маркетинговою стратегією фірма «Галактика комфорту» є цінова конкуренція при забезпеченні ексклюзивної якості виробів. У зв'язку з цим підприємство зможе не тільки зайняти заплановану нішу на регіональному ринку (24%), але і закріпитися на ній, забезпечивши собі стабільний гарантований збут.

Для виявлення інтенсивності конкуренції на ринку ми скористалися моделлю п'яти сил конкуренції М.Портера. Характеристика дії окремих сил для фірми «Галактика комфорту» наведена в табл. 2.9.

Використання методу М.Портера показало, що в цілому становище фірми «Галактика комфорту» на ринку є стабільним. Разом з тим, присутні і деякі ризики, серед яких основними є можливість появи на ринку нових конкурентів та можливість підвищення цін постачальників.

Порівняльний аналіз сильних і слабких сторін фірма «Галактика комфорту» та інших конкурентів наведений у табл. 2.10.

З таблиці можемо зробити висновок, що фірма «Галактика комфорту» є достатньо конкурентоспроможним підприємством та займає провідне місце на ринку.

Таблиця 2.9

Характеристика окремих сил (за М. Портером)
для фірми «Галактика комфорту»

Найкращими є позиції підприємства у галузі іміджу торгової марки, якості матеріалів, наявність потужностей для розширення виробництва, відповідність технологій ринковим умовам, кваліфікація збутового персоналу та ін.

Таблиця 2.10

Аналіз сильних та слабких сторін фірми «Галактика комфорту»
у порівнянні із конкурентами*
* Складено автором самостійно

При розширенні асортименту та більшому стимулюванні збуту фірма може зайняти більш вагомі позиції.

Висновки до розділу 2

Досліджуване підприємство – фірма «Галактика комфорту» є одним з провідних підприємств регіону з виробництва металопластикових конструкцій, меблевої продукції. Підприємство охоплює 24% регіонального ринку металопластикової продукції. У 2016 році обсяг продажів металопластикових вікон та інших конструкцій у м.Тернополі та області склав близько 265 млн. грн. Підприємство виготовило у 2016 році 26,5 тис. м² металопластикових конструкцій.

Також підприємство займається продажем технологічного обладнання для виробництва меблевої продукції, оскільки останнім часом збільшилась кількість меблевиків в області і зросла потреба в обладнанні для виробництва меблів.

За умови панування на ринку високих цін на обладнання підприємства-виробники меблів вишукують можливості зменшення своїх витрат, у тому числі за рахунок придбання вживаного обладнання або придбання нового у лізинг.

Разом з тим, лізинг є вигідним для самої фірми, оскільки дозволяє підвищити обсяги збуту продукції. На прикладі верстата CM Olympic Mini Max 315 SW, вартістю 90 тис. грн. без ПДВ ми продемонстрували економічний ефект фірми «Галактика комфорту» при передачі цього верстата у лізинг на 2 роки. Такий ефект становитиме 29,5 тис. грн.

Ці розрахунки підтверджують, що передача виробничого обладнання для меблевого виробництва порівняно з його збутом є взаємовигідним для продавців та покупців: перші з них отримують додаткову економічну вигоду у формі додаткових нарахувань щомісячних лізингових платежів та кінцевої суми викупу обладнання, а другі – мають можливість отримати у власність необхідне дороге устаткування з можливістю відтермінування його оплати.

У цьому розділі ми також проаналізували становище підприємства на ринку, його сильні та слабкі сторони, використавши характеристику конкурентних сил за М. Портером та силу впливу кожного чинника на підприємство, оцінили становище фірми серед конкурентів і встановили, що воно є одним із найсильніших. Це також підтверджує економічну спроможність підприємства займатись комерційною діяльністю з продажу обладнання, в тому числі шляхом передачі його у лізинг.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ І ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГУ ОБЛАДНАННЯ ЯК ФОРМИ ЙОГО ЗБУТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

3.1. Розвиток законодавчої бази лізингу в Україні

Становлення повноцінних лізингових відносин в Україні можна охарактеризувати як таке, що перебуває на початковому етапі. І хоча в країні прийнято низку законодавчих актів, які регулюють взаємовідносини у сфері лізингу, серед яких і Закон України «Про фінансовий лізинг», і положення Господарського, Податкового та Цивільного кодексів тощо, все ж говорити про їх дієвість, зорієнтованість на результат, взаємоузгодженість, ще не доводиться. Проаналізуємо та оцінимо вітчизняне законодавство, у якому прямо чи побічно регулюються лізингові взаємовідносини.

Так, у Цивільному кодексі України лізинг поділяється на прямий та непрямий [73]. За прямих лізингових операцій лізингодавець передає або

зобов'язується передати другій стороні – лізингодержувачеві у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і, яке було набуто ним без попередньої домовленості із лізингодержувачем. За непрямих лізингових операцій майно спеціально купується лізингодавцем у продавця-постачальника згідно із встановленими лізингодержувачем особливих специфікацій і умов договору. Крім цього у Цивільному кодексі зазначається, що особливості окремих видів та форм лізингових операцій встановлюються законом. При цьому у самому Законі України «Про фінансовий лізинг» не вказані норми, які б визначали види і форми лізингу [26]. Більше того, Закон передбачає єдиний вид лізингу – фінансовий.

У Господарському кодексі подається дещо інша класифікація, у якій вказується, що залежно від особливостей здійснення лізингових операцій, лізинг може набувати однієї з двох видових форм – фінансової чи оперативної. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо [20]. Сутність кожного з видів у Кодексі не розкривається.

Визначення фінансового і оперативного лізингу дається у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» [51]. Так, відповідно до пунктів Положення фінансова оренда (лізинг) – це оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом. Оренда вважається фінансовою за наявності хоча б однієї з наведених нижче ознак:

- а) лізингодержувач набуває права власності на орендований актив після закінчення терміну лізингу;
- б) лізингодержувач має можливість і намір придбати об'єкт оренди за ціною, що є нижчою від його справедливої вартість на дату придбання об'єкта;
- в) теперішня вартість мінімальних лізингових платежів з початку строку оренди має дорівнювати або перевищувати справедливу вартість об'єкта оренди;

г) орендований актив має особливий характер, що дає змогу лише орендареві використовувати його без витрат на його модернізацію, модифікацію, дообладнання;

д) термін оренди становить більшу частину терміну корисного використання (експлуатації) об'єкта оренди;

е) лізинг може бути припинений лізингоодержувачем, який відшкодовує орендодавцю його втрати у зв'язку з припинення оренди;

ж) лізингоодержувачем може подовжити оренду активу за плату, що є значно нижчою від ринкової орендної плати;

з) доходи або втрати від змін справедливої вартості об'єкта оренди на кінець строку лізингу належать лізингоодержувачеві [51].

Згідно з Положенням оперативний лізинг – це оренда, проте дещо інша, аніж фінансова.

Поділ лізингу на фінансовий і оперативний свого часу подавався і в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств», а нині його положення перейшли у Податковий кодекс України [50, ст. 14]. У кодексі говориться, що лізингові (орендні) операції здійснюються у вигляді оперативного лізингу (оренди), фінансового лізингу (оренди), зворотного лізингу (оренди), оренди землі та оренди житлових приміщень. Стосовно оренди землі та жилих приміщень, то такі відносини є у чистому вигляді орендними, тому на цьому етапі нашого дослідження ми їх оминаємо.

Щодо оперативного та фінансового лізингу, то у Податковому кодексі України подібно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» оперативний лізинг визначається як господарська операція, що здійснюється на умовах інших, ніж передбачаються фінансовим лізингом (орендою) [51].

Фінансовим лізинг вважається таким, якщо лізингова угода містить хоча б одну з таких умов:

1) об'єкт лізингу передається на термін, протягом якого амортизується не менше 75 % його первісної вартості за нормами амортизації, встановленими

у Законі, та лізингоодержувач зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом терміну дії лізингової угоди або в момент її завершення за ціною, яка встановлена у такій лізинговій угоді;

2) сума лізингових платежів з початку терміну лізингу дорівнює або перевищує первісну вартість об'єкта лізингової операції;

3) якщо в оренду передається об'єкт, що перебував у складі основних засобів лізингодавця протягом терміну перших 50 % амортизації його первісної вартості, загальна сума лізингових платежів має дорівнювати або бути більшою 90 % від звичайної ціни на такий об'єкт оренди, чинної на початок терміну дії лізингової угоди, збільшеної на суму відсотків, обчислених з урахуванням облікової ставки Національного банку України і встановленої на дату початку дії лізингової угоди на весь її термін;

4) майно, що передається у фінансовий лізинг, є виготовленим на замовлення орендаря (лізингоотримувача) і по завершенні дії лізингової угоди не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик [51].

Зворотній лізинг визначається у Кодексі як господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає продаж основних фондів фінансовій організації з одночасним зворотнім отриманням такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг [20, ст. 14].

Проаналізувавши законодавчу класифікацію лізингу, можна зробити висновок, що у ньому відсутні чітко визначені класифікаційні ознаки, за якими класифікуються лізингові відносини. Також представлені умови, за якими можна віднести лізингові відносини до тієї чи іншої форми, не є повними, а деякі з них – і суперечливими. Що стосується Закону України «Про фінансовий лізинг», який є нормативним актом, що безпосередньо регулює лізингові відносини, то варто зазначити, що у ньому йдеться лише про фінансовий лізинг, який є лише одним з видів лізингу. Тому необхідним є аналіз праць вчених, які займалися дослідженням цього питання.

Слід зауважити, що в наукових дослідженнях кількість класифікаційних критеріїв значно більша, проте, в свою чергу, вона має й більше протиріч. Це пов'язано з тим, що у науковій літературі відсутня загальноприйнята класифікація форм і видів лізингу. Разом з тим, спостерігається різноманіття класифікаційних ознак лізингової діяльності, які визначаються за узагальнюючим критерієм при систематизації форм та видів лізингу. Науковці за власним баченням упорядковують їх. Тому вважаємо за доцільне проаналізувати існуючі класифікації та уточнити зміст конкретного виду лізингу, критерії виділення та механізм включення його у структуру класифікації, яка, у кінцевому підсумку, знайшла би своє відображення у нормативно-законодавчих актах України.

У результаті здійсненого аналізу, оцінки і систематизації різноманітних нюансів у юридичних та економіко-правових підходах щодо класифікації лізингових операцій, виникає необхідність їхнього уточнення і поглиблення. Це дозволить виявити їх сутнісні характеристики та ще більш повн з'ясувати природу і функціональну спрямованість лізингу.

У формах організації і технічних аспектів лізингового договору залежно від форми організації лізингової операції, вважаємо за доцільне виокремити:

– прямий лізинг або ж такий вид лізингу, при якому лізингодавець передає лізингоодержувачеві у користування майно. Останнє належить лізингодавцю на праві власності і набуто ним без попередньої домовленості із орендарем;

– непрямий, або опосередкований лізинг як вид лізингових операцій, за яких лізингодавець придбаває майно у виробника з метою передачі його у лізинг за попередньо узгодженим замовленням та згідно із специфікацією і умовами орендаря;

– сублізинг. Виступає в якості окремого виду піднайму об'єкта лізингової угоди, згідно з якою орендар передає майно, отримане від лізингодавця за угодою лізингу в користування третій особі за угодою сублізингу;

– зворотній лізинг за якого виробник майна спершу продає його лізингодавцю, а потім договором отримує цей об'єкт у лізинг. У такій операції один і той же суб'єкт виступає і як постачальник майна, і як орендар цього ж майна.

За цією класифікаційною ознакою низка науковців [38; 43; 59; 81] виділяє такий вид лізингу, який іменують «лізингом постачальникові». Він схожий до зворотного лізингу, але різниться від нього тим, що постачальник обладнання, виступаючи одночасно у ролі продавця і орендаря, не є користувачем майна, яке він обов'язково зобов'язаний передати у сублізинг третій стороні без погодження з лізингодавцем [14, с. 52]. Але, на нашу думку, виокремлення подібного виду лізингу не є доцільним і не відповідає чинному законодавству України. Так, згідно п.2 ст. 5, у разі передачі предмета лізингу в сублізинг обов'язковою умовою договору сублізингу є згода лізингодавця за договором лізингу, що надається в письмовій формі [26, ст. 5]. Таким чином, без відома лізингодавця операція сублізингу не може бути здійсненою.

Незважаючи на вище обговорене питання, лізинг постачальнику, у частині здійснення операції лізингу, є цілком тотожним зворотньому лізингові. Наступна передача у сублізинг може здійснюватися й при інших видах лізингу як прямого, непрямого чи зворотного, тому ця особливість не може виступати визначальною для цієї класифікації лізингу. Таким чином, вважаємо за доцільне здійснювати поділ залежно від форми реалізації договору лізингу на прямий лізинг, непрямий лізинг, зворотній лізинг і сублізинг.

Необхідним бачиться чітке розмежування у зазначених вище класифікаційних характеристиках та ознаках залежно від поділу видів лізингу та від складу його учасників. Так, на думку окремих науковців [44; 62; 70] при поділі лізингових операцій залежно від складу його учасників, виокремлюють прямий лізинг, непрямий лізинг та зворотній лізинг, закладаючи в свою аргументацію, що при прямому і зворотньому лізингу участь беруть два суб'єкти угоди, а при непрямому (опосередкованому) – три. Інші ж науковці

говорять про доцільність виокремлення двостороннього та багатостороннього лізингу. Такий поділ, бачиться як більш доцільний.

Отже, за складом учасників, варто виокремлювати:

– двобічний лізинг, у якому участь беруть два суб'єкти: лізингодавець та орендар (лізингоодержувач);

– багатобічний, якому участь беруть три чи більше учасників угоди.

Доволі дискусійним є поділ лізингу за строком дії лізингової угоди та ступенем окупності об'єкта таких операцій. За цією класифікаційною ознакою більшість науковців схильні виділяти фінансовий лізинг та оперативний лізинг.

Суперечливість криється у тому, що заперечуючи поділ лізингу на оперативний та фінансовий, аргументація дослідники побудована на тому, що за таких орендних операцій не чспостерігається безпосередня участь постачальника-продавця предмета лізингової угоди. Та, повертаючись до означення суті лізингу у законодавчих актах України, слід зазначити, що лише у Законі України «Про фінансовий лізинг» йдеться про «зобов'язання лізингодавця набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов» [26, ст. 1, п. 2]. Проте, варто також зазначити, що в Законі подано визначення саме фінансового лізингу, тоді як про оперативний взагалі не говориться. Своєю чергою слід зауважити й те, що об'єктом лізингової операції може бути неспоживна річ, яка віднесена згідно із законодавством до основних засобів. Як наслідок, лізингова діяльність здійснюється виключно у господарській сфері, а відтак, зазначена діяльність має підпадати під регулювання положень Господарського кодексу.

У Господарському кодексі про оперативний лізинг також не йдеться, але у визначенні лізингу говориться про те, що у лізинг передається майно «що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця)» [20]. Отже, ні про яку обов'язковість придбати майно у визначеного лізингоодержувачем виробника (постачальника) не йдеться, а навпаки – говориться про можливість передачі у лізинг майна, що

вже належить лізингодавцю. Те ж саме ми бачимо і у Цивільному кодексі [73]. Щоправда, і про такий вид лізингу, як оперативний, ні в Господарському, ні в Цивільному кодексі не йдеться.

Єдиним законодавчим актом, де міститься визначення оперативного лізингу, є Порядковий кодекс України, про який уже йшлося вище.

Отже, можна зробити висновок, що купівля майна лізингодавцем на замовлення лізингоодержувача не є обов'язковою ознакою лізингової операції. Крім цього слід зазначити, що це і не є тією характеристикою, що відрізняє фінансовий та оперативний лізинг, оскільки об'єктом оперативного лізингу може бути майно, придбане на замовлення лізингоодержувача.

Основною відмінністю між фінансовим і оперативним лізингом є те, що при фінансовому лізингу об'єкт лізингу після закінчення дії угоди переходить у власність лізингоодержувача, а при оперативному залишається за лізингодавцем. А отже, протягом строку дії угоди за умов фінансового лізингу вартість об'єкта оренди виплачується цілком, а при оперативному лізингу це відбувається частково.

Для фінансового лізингу характерними є строки дії чинної угоди, що наближені до строків амортизаційного періоду об'єкта лізингу. За умов оперативного лізингу ці строки є значно коротшими від нормативного терміну амортизації майна.

За своєю сутнісною характеристикою оперативний лізинг близький за змістом до оренди. Проте, об'єктами оперативного лізингу виступають лише основні виробничі засоби. Це є принциповим моментом у лізинговій діяльності. Відмежування оперативного лізингу від традиційної оренди позитивно позначається у підготовці бухгалтерської і фінансової звітності.

Підсумовуючи, загострюємо увагу на тому, що виокремлення у вітчизняному законодавстві оперативного лізингу як окремого виду лізингу є абсолютно доцільним і обґрунтованим у науковій літературі.

3.2. Стимулювання розвитку лізингових відносин.

Лізинг є відносно новим видом діяльності на українському ринку, тому потребує фінансування. Держава може стимулювати процес розвитку того чи іншого сектора економіки. Збільшення і розширення пільг в будь-якому секторі економіки веде до збільшення масштабів господарської діяльності в цьому секторі, а збереження або введення обмежень – скорочує. На нашу думку, фінансове забезпечення програм розвитку лізингу на національному, регіональних, галузевих та місцевих рівнях повинно здійснюватися щорічно за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також за рахунок інших джерел фінансування. Обсяги необхідних коштів, які щорічно виділяються на підтримку лізингової діяльності, повинен зазначатися у видатковій частині бюджетів усіх рівнів окремим рядком. Управляти коштами потрібно через Національний фонд сприяння розвитку лізингу. Це могла би бути некомерційна структура зі статусом юридичної особи. Вона створювалася б з метою фінансування лізингових програм, проектів та заходів, зорієнтованих на підтримку і розвиток лізингової діяльності шляхом акумулювання бюджетних і позабюджетних коштів, інвестування коштів підприємницьких структур, зокрема й приватних та іноземних, доходів від власної статутної діяльності, а також добровільних внесків юридичних і фізичних осіб. Поряд із реалізацією цих цілей фонд, в умовах підвищених ризиків, виступив би гарантом при кредитуванні та інвестуванні за рахунок інших джерел [28, с. 35].

Діяльність фонду, необхідно спрямовувати за такими трьома основними напрямками:

- пільгове кредитування суб'єктів лізингової діяльності;
- надання гарантійних зобов'язань суб'єктам лізингової діяльності при оформленні кредитів (інвестицій) для реалізації лізингових договорів;
- створення і фінансове забезпечення об'єктів інфраструктури підтримки лізингової діяльності.

За аналогією з Національним фондом доцільно створювати галузеві (міжгалузеві), регіональні (міжрегіональні) і місцеві фонди сприяння розвитку лізингу [28, с. 37].

Розвиткові інституту лізингу сприяє використання високоякісного програмного забезпечення, яким на сьогодні володіють практично всі великі лізингові компанії економічно розвинених країн. Вступивши до міжнародної компанії «Eurileasing», Україна одержала можливість у використанні інформаційної системи руху орендованих машин та устаткування у межах єдиного загальноєвропейського ринку.

Стимулюють розвиток лізингового бізнесу спеціальні міжурядові угоди щодо прикордонних областей між Україною, Польщею, Румунією, Молдовою, Словаччиною, Білоруссю, Угорщиною щодо створення і формування спільного лізингового простору між ними.

Співробітництво із прикордонними країнами дозволить Україні у цьому питанні значно підвищити ефективність ринкових взаємовідносин, скоротити терміни модернізації виробничих потужностей, зупинити процес втрати традиційних ринків збуту продукції національного походження, передусім продукції галузей високих технологій та машинобудування. Слід терміново розширювати на євроінтеграційних принципах міждержавні фінансово-виробничі відносини з допомогою лізингу, який може виступити як один із найперспективніших договірно-правових інструментів.

Саме цій меті слугуватиме приведена у відповідність до європейського законодавства нормативно-правова баз, що гарпунтуватиме юридичну рівність, верховенство закону, еквівалентність при здійсненні лізингових операцій, різноманітність форм міждержавного лізингу тощо.

Роль координатора, методологічного центру реалізації найбільших міждержавних лізингових програм та напрямків діяльності слід покласти на спеціально створений некомерційний орган.

Розвиток міжнародного лізингу спроможний насамперед підштовхнути процеси приватизації, модернізації, оновлення техніко-технологічного парку

вітчизняних підприємств і створення нових прогресивних і високопродуктивних виробництв, оптимізувати використання уже наявних основних засобів й на вигідних умовах отримати сучасне вітчизняне й закордонне обладнання. Це сприятиме оптимальній і більш раціональному розміщенню та використанню основних виробничих засобів. Доказовою базою цього є переконлива практика широкого використання лізингу у провідних зарубіжних країнах.

Безперечно, розвиток лізингу повинен заохочуватися, адже за значної капіталомісткості вітчизняних підприємств, лізинг може послужити інвестиційним стартовим «трампліном» у залученні в виробничо-господарський обіг необхідних для технічного оновлення інвестиційних ресурсів.

Практичним досвідом для розвитку лізингу в країні є досвід європейських країн, які мають з Україною спільні риси розвитку. У цьому плані зразком може слугувати Польща, у якій, як і в Україні, лізингові операції здійснюються спеціалізованими компаніями, які підконтрольні банкам. Але їхня форма організації лізингу характеризується низкою суттєвих переваг:

1. Лізингова компанія, яка контролюється банком, отримує можливість залучати пільгові кредити з метою розширення власної діяльності, за умовами, якими традиційно фінансується власна діяльність банку.

2. Банки мають у своєму розпорядженні значні можливості стосовно встановлення реальної платоспроможності лізингоодержувача. Завдяки цьому цей тип лізингових організацій має можливість виносити рішення послуговуючись більш достовірною інформацією.

Співпраця лізингової компанії та банку сприяє використанню широкого спектру інструментів оптимізації комерційної діяльності. Одним з таких інструментів, який доволі відомий і широко застосовується у Польщі, є форфейтинг. Він означає переуступку орендодавачем прав на отримання платежів від орендатора банку за надане раніше майно. Це дозволяє суттєво полегшити останньому розпоряджатися заставним майном орендатора.

Банки вбачають у застосуванні лізингової схеми фінансування не стільки можливості розширення спектра надання послуг, скільки вихід із нинішньої

кризової ситуації у кредитуванні. Цей вихід полягає у поступовому збільшенні обсягів лізингових операцій, які витіснятимуть менш надійно забезпечені, а отже, усувають високоризикові інвестиційні лізингові проекти [18, с. 29].

Отже, розвиток лізингових відносин потребує своєї підтримки на державному рівні, що дозволить вчасно вирішувати проблеми, які виникають на шляху їх реалізації. Останнім часом структури різних рівнів, які зацікавлені в поширенні лізингових відносин сприяють їх становленню і продовжують створювати необхідні для цього передумови.

Передумови (історичні, економічні, організаційно-технічні, суспільно-політичні, науково-дослідні, соціальні та правові), які вже реально існують та низка необхідних, без яких неможливе формування сфери розвитку лізингу наведені в табл. 3.1.

Передумови розвитку лізингу в Україні

№ з/п	Структура передумов	Зміст передумов
1.	Історичні	1.1. Наявність традицій орендного підприємництва. 1.2. Можливість використання досвіду орендних відносин у період економічних реформ.
2.	Економічні	2.1. Необхідність розвитку ринкових відносин, в тому числі через формування ефективних елементів ринкової інфраструктури. 2.2. Об'єктивна потреба в нових формах і джерелах кредитування та інвестування. 2.3. Зміни ситуації в збутовій політиці машинотехнічної продукції. 2.4. Потреба в більш раціональному розміщенні і використанні основних засобів виробництва. 2.5. Структурні зміни в сфері матеріального виробництва і послуг юридичним особам. 2.6. Наявність зацікавленості зарубіжних лізингових компаній до розширення зв'язків зі споживачами в Україні. 2.7. Можливість виходу українських товаровиробників з допомогою лізингу на ринки інших країн.
3.	Організаційно-технічні	3.1. Наявність досвіду зовнішньоторгових орендних операцій. 3.2. Участь банківських установ у лізингових операціях 3.3. Зацікавленість вітчизняних підприємців у фінансовій лізинговій діяльності. 3.4. Проведення процесу реструктуризації великих підприємств з елементами лізингу. 3.5. Початок процесу створення спеціалізованих лізингових компаній.
4.	Суспільно-політичні	4.1. Державна політика, що поширюється у сфері лізингу. 4.2. Наявність спеціалізованої суспільної організації «Лізинговий фонд». 4.3. Створення Укрлізинга
5.	Науково-дослідні	5.1. Наявність зарубіжних наукових шкіл у сфері лізингу. 5.2. Зацікавленість у дослідженні проблем лізингу.
6.	Соціальні	6.1. Підвищення рівня життя через оновлення основних засобів. 6.2. Підвищення зайнятості через збільшення збуту продукції.
7.	Правові	7.1. Постійна адаптація законодавства про лізинг до змінних умов в країні та світі. 7.2. Встановлення дієвих пільг за лізинговим операціями.

Складено автором на основі [23, с. 210-211; 62, с. 7].

Узагальнюючи, можна зробити такі висновки: стимулювання розвитку лізингу сприяє суттєвому зміцненню виробничого сектора національної економіки, створюючи умови для прискореного розвитку стратегічно важливих галузей; стимулює притік капіталу у виробничу сферу, підвищує зайнятість населення, сприяє зростанню рівня конкурентоспроможності країни, її швидкій інтеграції у Європейський простір.

3.3. Ризики лізингу та система антиризикових заходів

Не можна не визнавати наявності невизначеності, яка присутня в поведінці учасників лізингових угод – кредитних організацій, лізингоодержувачів, постачальників. На додачу до законодавчих неузгодженостей, нерозвиненості банківської системи, економічної нестабільності, це призводить до виникнення різних за своєю природою ризиків, ігнорування яких може позначитися не тільки на ефективності діяльності лізингової компанії, але і привести до її банкрутства. Специфічною особливістю вітчизняного лізингу є те, що для більшості лізингових компаній навіть одна лізингова угода, платежі за якою не будуть здійснюватися, може мати істотний негативний вплив на фінансовий стан компанії-лізингодавця. Це обумовлено, головним чином, невеликими розмірами портфеля і власного капіталу останніх.

Специфіка лізингової діяльності в останні роки, в зв'язку з розвитком ринку, висуває на перший план ризик прийняття необґрунтованого рішення при укладенні угоди, тому управління ризиками стає важливим інструментом в рамках стратегічного розвитку компаній. На жаль, стандартизовані та уніфіковані підходи до оцінки та управління ризиками лізингових компаній відсутні. Компаніям доводиться самостійно розробляти такі системи, що є досить трудомістким процесом. Методи мінімізації ризику, які найчастіше застосовуються на практиці лізинговими компаніями (авансові платежі, застави, інші забезпечувальні заходи, страхування) не вирішують проблеми

комплексного управління ними, а ведуть до подорожчання угоди, перекладання відповідальності з одного учасника лізингових відносин на іншого [47].

Згідно із Законом України «Про фінансовий лізинг» з «моменту передачі предмета лізингу у володіння лізингоодержувачу ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження предмета лізингу переходить до лізингоодержувача, якщо інше не встановлено договором» [26, ст. 13]. Тобто відповідальність за збереження предмета лізингу від всіх видів майнового збитку, а так само за ризики, пов'язані з його втратою, псуванням, розкраданням, передчасної поломкою, помилкою, допущеної при його монтажі або експлуатації та інші майнові ризики з моменту фактичної приймання предмета лізингу несе лізингоодержувач. Ризик невиконання продавцем обов'язків за договором купівлі-продажу предмета лізингу та пов'язані з цим збитки несе сторона договору лізингу, яка вибрала продавця, якщо інше не передбачено договором лізингу. Ризик невідповідності предмета лізингу цілям використання цього предмета за договором лізингу та пов'язані з цим збитки несе сторона, яка вибрала предмет лізингу, якщо інше не передбачено договором лізингу.

Всі ризики, з якими стикаються лізингові компанії в процесі своєї діяльності, можна розділити на дві групи: загальні ризики – ризики, з якими стикаються всі підприємства і специфічні – ризики, пов'язані тільки з лізинговою діяльністю та лізинговими операціями [75].

Ризик неповернення лізингового майна присутній у всіх лізингових угодах. Незважаючи на те, що лізингове майно є власністю лізингодавця, відповідно до чинного законодавства воно не підлягає безумовному вилученню. Цей вид ризику може бути зменшений шляхом якісного аналізу сумлінності лізингоодержувача, шляхом ретельного опрацювання юридичного боку лізингової угоди і шляхом розробки ефективної схеми забезпечення її виконання.

«Ризик втрати предмета лізингу можна ефективно знизити шляхом укладення договору страхування лізингового майна. Ризик неможливості

реалізації на вторинному ринку можна мінімізувати шляхом укладення договорів між лізингодавцем і постачальником про зворотний викуп або повторну реалізацію майна. Цьому ризику більшою мірою піддаються угоди з обладнанням, що не підлягає демонтажу, або з унікальним виробничим обладнанням» [75].

Ще одною групою ризиків є фінансові ризики. До них відносяться: портфельний, процентний та валютний.

Мінімізувати портфельний ризик шляхом реалізації продуманої стратегії формування портфеля лізингових проектів. Зниження процентного ризику можливо, якщо в договорі лізингу зробити застереження на можливість зміни розміру лізингових платежів у разі зміни банківської процентної ставки. При цьому треба пам'ятати, що зміна розміру лізингових платежів можлива не частіш, аніж один раз на три місяці.

Одним із способів мінімізації валютного ризику є забезпечення відповідності валюти кредитування, до якої прив'язуються при розрахунку лізингових платежів. Ризик несплати лізингових платежів – найсерйозніший ризик, з яким стикаються лізингова компанія в процесі своєї діяльності. Найбільш ефективним способом зменшення цього виду ризику є його страхування. Відтак, необхідно приділяти належну увагу комплексному аналізу кредитоспроможності лізингоодержувача.

Серед інших ризиків, що виникають внаслідок лізингових операцій є:

– маркетинговий ризик – це ризик не знайти орендаря на усе наявне в лізингодонадавача устаткування. Він здебільшого притаманний для оперативного лізингу. Способом перестрахування від цього ризику є збільшення ризикової премії у загальній сумі лізингового платежу; використання для договорів найбільш затребуваних виробниками видів устаткування та іншої техніки; продаж об'єкта угоди з урахуванням кон'юнктури ринку після закінчення терміну лізингового договору;

– ціновий ризик – ризик потенційної втрати прибутку. Він тісно пов'язаний із зміною вартості (ціни) об'єкта лізингового договору протягом строку його чинності. Лізингодавець втрачає потенційний прибуток у разі зростання цін на об'єкти лізингових договорів, укладених за старими цінами.

Орендар (лізингоодержувач) зазнає збитків при зниженні цін на орендоване за старими цінами обладнання. Обопільна мінімізація цього ризику реалізується через встановлення фіксованих сум кожного зокрема лізингового платежу протягом усього строку лізингової угоди;

– ризик прискореного морального старіння об'єкта договору. Враховуючи, що об'єктами лізингових договорів традиційно виступає продукція наукомістких галузей, то вони часто швидко зазнають морального старіння, піддаючись впливові НТП. Надійним способом мінімізації цього ризику є встановлення безвідкличного періоду, протягом якого дія угоди не може бути припиненою і розірваною;

– ризик незбалансованої ліквідності або ж можливість зазнати фінансових втрат, що зазвичай виникають у ситуації, коли лізингодавець не в змозі за рахунок залучення коштів на ринку позикових капіталів рефінансувати свої активні лізингові операції, строки платежів за якими не наступили. Мінімізація досягається шляхом ув'язування потоків грошових коштів у часі і за обсягами; створення резервного фонду; диверсифікації пасивних операцій;

– політичні та юридичні ризики. Ці види ризиків пов'язані між собою і сповна можуть проявлятися у процесі реалізації міжнародних лізингових угод. Політичний ризик – загроза зазнати фінансових втрат, які зумовлені змінами у політичній ситуації країни: зміною державної економічної політики, страйками тощо. Юридичний ризик пов'язаний із втратами, що можуть виникати в наслідок законодавчих змін.

Дієвими методами в управлінні політичними і юридичними ризиками є: а) аналіз поточної політичної ситуації, її особливостей та тенденцій розвитку; аналіз і оцінка податкового законодавства країни перебування лізингоодержувача; б) пропорційне збільшення ризикової премії відповідно до прогнозованої величини ризиків; в) міжурядові угоди з гарантії інвестицій.

Одним з найбільш ефективних способів зниження ризику, пов'язаного з лізинговою діяльністю, є додаткове забезпечення лізингових угод. Об'єкт лізингу є основним забезпеченням лізингової угоди, але не єдиним. Найбільш ефективним способом мінімізації ризиків, пов'язаних з лізинговою діяльністю, є страхування.

Предмет лізингу може бути застрахований від ризиків втрати, знищення, недостачі або пошкодження з часу поставки майна виробником-продавцем і до моменту закінчення строку дії лізингової угоди, за умови, що інше не передбачено чинною угодою. Сторони, які виступають як страхувальник та вигодонабувач, а також страховий термін предмета лізингу визначається умовами лізингового договору.

Страхування фінансових і підприємницьких ризиків здійснюється за згодою сторін лізингової угоди. Орендар (лізингоодержувач) у випадках, які визначені законодавством України, повинен застрахувати свою відповідальність за виконання зобов'язань, що виникають внаслідок заподіяння шкоди життю, здоров'ю або майну інших осіб у процесі використання лізингового майна [26, ст. 13].

Лізингоодержувач має право застрахувати ризик своєї відповідальності за порушення договору лізингу на користь лізингодавця.

«На практиці на ринку лізингових послуг найбільш часто зустрічається майнове страхування об'єктів лізингу. Згідно із статистикою частка угод із застрахованими майновими ризиками становить понад 90% від загальної кількості лізингових угод. Страхування ж фінансових ризиків лізингодавця – не більше 2% від загальної кількості лізингових угод» [47].

Говорячи про майнове страхування, страхувальником може виступати як лізингодавець, так і лізингоотримувач, але вигодонабувачам за ризиком розкрадання, повного знищення предмета лізингу, як правило, виступає лізингодавець.

На наш погляд, розвиток лізингового ринку сьогодні уже досяг тієї фази, коли лізингова компанія перестає бути агентом банку при укладанні договору, а бере на себе певні ризики, отримуючи за це відповідну плату. Це говорить про необхідність створення системи комплексного управління ризиками, заснованої на оцінці ризиків як поодинокій лізингової операції, так і всієї компанії в цілому.

У процесі дослідження нами були виділені методи управління ризиками, з метою аналізу можливості їх використання для лізингових компаній. Не зупиняючись детально на кожному методі управління ризиком, зазначимо, що

хеджування в класичному його розумінні (повне виключення можливості отримання будь-якого прибутку або збитку по даній позиції за рахунок відкриття протилежної чи компенсування позиції) не підходить для управління кредитним ризиком.

Кредитний ризик передбачає його поділ на три види:

1) ризик «дефолту лізингоодержувача». Неможливість або небажання лізингоодержувача виплачувати лізингові платежі. Це є підставою і правом для лізингової компанії почати стягнення предмета лізингу;

2) ризик ліквідності, що виявляється у несвоєчасній оплаті лізингових платежів лізингоодержувачем. Така ситуація не дає право лізинговій компанії почати стягнення предмета лізингу;

3) ризик «дефолту постачальника». Неможливість або небажання постачальника надати лізингове майно згідно з укладеними угодами, за якими уже сплачено авансові платежі, які в своїй сумі перевищують авансові платежі лізингоодержувача.

Реалізація будь-якої однієї ризикової події не призведе до значних економічних втрат компанії, якщо зможе бути компенсована резервами під очікувані втрати. Однак існує ймовірність втрати значної частини лізингового портфеля, що може призвести навіть до банкрутства лізингової компанії.

Таким чином, при аналізі ризику лізингової компанії необхідно враховувати як ризик першого, так і другого. Очікувані втрати, які є характеристикою окремої лізингової угоди, обчислюють за показниками ймовірностей ризикових подій, з урахуванням забезпечень за операціями. Величина несподіваних втрат, що характеризує лізинговий портфель в цілому, вимірюється величиною VAR (Value-at-Risk) при ступені надійності, який зазвичай приймають на рівні 95%. Величина несподіваних втрат, з теоретичного погляду, повинна відповідати капіталу під ризиком, тобто власному економічному капіталу компанії CAR (Capital-at-Risk), який для лізингових компаній має сенс «прив'язувати» до власного капіталу, з коефіцієнтом, встановленим залежно від схильності компанії до ризику. Показниками, що визначають розміри втрат від ризиків, для лізингової компанії будуть:

1) середньорічна ймовірність дефолту з відомою датою розрахунку PD (Probability of Default);

2) середньоочікувана частка втрат коштів LGD (Loss Given Default), що обчислюється як відношення величини втрат у разі дефолту до величини коштів під ризиком. У разі дефолту лізингоодержувача лізингова компанія втратить не всю величину вкладених коштів, а лише її частину, оскільки володіючи правом власності на об'єкт лізингу, зможе реалізувати його на вторинному ринку, і часто залучаючи додаткові види забезпечення – звернутися до їх стягнення;

3) величина коштів під ризиком EAD (Exposure at Default), яка для лізингового договору дорівнює сумі несплачених лізингоодержувачем лізингових платежів на дату розрахунку [47].

Одним з основних завдань в оцінці ризику є обчислення ймовірності дефолту лізингоодержувача або постачальника PD. Існує кілька підходів до обчислення PD. На наш погляд, застосовувати на практиці в даний час можливо лише метод, заснований на якісній і кількісній оцінці рейтингу лізингоодержувача за його внутрішнім фінансовим показникам і особливими бізнес-факторами. Решта, що базуються на капіталізації лізингоодержувача на фондовому ринку і рівні його боргів перед кредиторами, на використанні інформації про дефолти лізингоодержувачів за значний період часу (не менше чотирьох-п'яти років), в даний час застосовувати вкрай важко через нерозвиненість фондового ринку та відносну недорозвиненість українського ринку лізингових послуг, і як наслідок, відсутності такої статистичної інформації про дефолти.

Визначення мети ризик-менеджменту є відправною точкою для формування системи управління ризиками, що враховує стратегічні цілі лізингової компанії в цілому. Портфель угод повинен формуватися, виходячи із сформованих цілей управління. За існуючим портфелем обчислюються показники ризику:

- величина коштів під ризиком;
- середньоочікувана частка втрат коштів;

- ймовірність настання неплатоспроможності лізингодержувачів і постачальників;
- ставка лізингового відсотка;
- очікувані втрати (ризик);
- несподівані втрати (ризик) [47].

При прийнятті рішення про включення в портфель нової угоди, необхідно провести аналіз ризиків угоди, з обчисленням показників, що характеризують ризик такої угоди. Потім необхідно провести аналіз впливу ризиків розглянутої угоди на портфель в цілому.

У разі, якщо при укладенні аналізованої угоди показники фактичного портфеля поліпшуються, тобто стають ближчими до показників оптимального портфеля, угода підлягає схваленню і включенню її в портфель. Якщо показники портфеля не зміняться або зміняться в гірший бік, тобто укладення угоди відстрочить формування оптимального портфеля, то для такої угоди слід розглянути весь комплекс методів впливу на ризик, з тим, щоб опісля впливу провести зазначений аналіз ще раз. Якщо вплив на ризик з будь-яких причин визначити неможливо, від реалізації такої угоди слід відмовитися.

Підсумовуючи сказане, слід зазначити, що будь-яка лізингова операція пов'язана з тими чи іншими ризиками як фінансово-кредитного, суб'єктно-об'єктного, так і політичного та ін. характеру. Кожен з перелічених ризиків за своїм впливом на учасників лізингових операцій може бути мінімізований за умови чіткого і фахового підходу у їх ідентифікації і розробленні антиризикових заходів.

Висновки до розділу 3

Становлення повноцінних лізингових відносин в Україні можна охарактеризувати як таке, що перебуває на початковому етапі. Свідченням цьому є те, що на законодавчому рівні не існує стрункої класифікації лізингу, у ньому відсутні чітко визначені класифікаційні ознаки, за якими класифікуються лізингові відносини. Умови і ознаки, за якими можна віднести лізингові відносини до тієї чи іншої форми, є далеко неповними, а деякі з них – і суперечливими. У Законі України «Про фінансовий лізинг», який є нормативним актом, що безпосередньо регулює лізингові відносини, йдеться

лише про фінансовий лізинг, – єдиний з багатьох видів лізингу. Такий стан нормативно-законодавчої бази потребує детального вивчення і допрацювання відповідних законодавчих актів.

Необхідним є чітке відмежування у класифікації видів лізингових угод ознаку, що враховує склад її учасників. Так, за складом учасників, слід розрізняти: 1) двосторонній лізинг, в якому беруть участь два суб'єкти: лізингодавець та лізингоодержувач; 2) багатосторонній, якому беруть участь три чи більше учасників.

Розвиток лізингових відносин потребує своєї підтримки на державному рівні, що дозволить вчасно вирішувати проблеми, які виникають на шляху їх реалізації. Останнім часом структури різних рівнів, які зацікавлені в поширенні лізингових відносин сприяють їх становленню і продовжують створювати необхідні для цього передумови. Серед найважливіших слід виділити такі як: історичні, економічні, організаційно-технічні, суспільно-політичні, науково-дослідні, соціальні та правові, без яких неможливе формування середовища для розвитку лізингу і які різною мірою піддаються регулюванню і корекції.

Стимулювання розвитку лізингу сприяє суттєвому зміцненню виробничого сектора національної економіки, створюючи умови для прискореного розвитку стратегічно важливих галузей; стимулює притік капіталу у виробничу сферу, підвищує зайнятість населення, сприяє зростанню рівня конкурентоспроможності країни, її швидшій інтеграції у Європейський простір.

Реалізація лізингових операцій, як і більшість економічних операцій, підпадає під певні ризики. До таких ризиків слід віднести: 1) фінансові ризики: портфельний, процентний та валютний; 2) кредитний ризик: ризик «дефолту лізингоодержувача», ризик ліквідності, ризик «дефолту постачальника»; 3) маркетинговий ризик; 4) ризик прискореного морального старіння об'єкта угоди; 5) політичні та юридичні ризики та ін.

Попереджувати виникнення ризиків та втрат, пов'язаних з ними, слід за допомогою показників, які дозволяють діагностувати ризиковість ситуації для

лізингової операції. Так, для портфеля угод обчислюються такі показники ризику: величина коштів під ризиком; середньоочікувана частка втрат коштів; ймовірність настання неплатоспроможності лізингоодержувачів і постачальників; ставка лізингового відсотка; очікувані втрати (ризик); несподівані втрати (ризик). Для лізингової компанії такими показниками повинні виступати: 1) середньорічна ймовірність дефолту з відомою датою розрахунку; 2) середньоочікувана частка втрат коштів; 3) величина коштів під ризиком.

ВИСНОВКИ

Лізинг є різновидом орендних відносин і виступає основним видом підприємницької діяльності, спрямованої на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових коштів у майно, передане за договором оренди юридичним або фізичним особам за певну плату в тимчасове користування. Такі особливості лізингу визначають його як одну з форм збуту продукції.

Переваги і недоліки лізингу дозволяють зробити висновки про те, що позитивних моментів, притаманних лізингові, набагато більше, і при відповідній державній підтримці, хоча б на період становлення, лізинговий бізнес стане ще більш привабливим, сприяючи оновленню та модернізації виробничого обладнання і технологій.

В умовах загострення економічної кризи, коли практично зупинилося фінансування капіталовкладень в оновлення основних засобів у зв'язку з недостатністю прибутку підприємств і значним скороченням обсягів виробництва, цей метод фінансування інвестицій є найбільш доцільним і може сприяти збереженню ліквідності більшості підприємств України. Для формування лізингової галузі є всі об'єктивні умови. Перш за все, це поява різних форм власності, які є основою формування різних видів орендних відносин, а також поступове розширення методичного та нормативного забезпечення основних видів лізингової діяльності.

Лізинг як складне соціально-економічне явище виконує найважливіші функції з формування багатуокладної економіки та активізації виробничої

діяльності. Головними функціями лізингу є: фінансова, виробнича, постачальницька та використання податкових пільг.

Фінансова функція виражається у звільненні товаровиробника від одноразової оплати повної вартості необхідних засобів виробництва і в наданні йому, таким чином, довгострокового кредиту. Виробнича функція лізингу полягає в оперативному вирішенні виробничих завдань шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогих та морально старіючих машин. Збутова функція полягає у розширенні кола споживачів та освоєння нових ринків збуту, залучення в сферу лізингу тих, хто не може відразу купити те чи інше майно. Функція використання податкових та амортизаційних пільг виражається в отриманні на законодавчому рівні можливостей щодо мінімізації податкових платежів та використання прискореної амортизації основних засобів.

Досліджуване підприємство – фірма «Галактика комфорту» є одним з провідних підприємств регіону з виробництва металопластикових конструкцій, меблевої продукції. Підприємство охоплює 24% регіонального ринку металопластикової продукції. У 2016 році обсяг продажів металопластикових вікон та інших конструкцій у м.Тернополі та області склав близько 265 млн. грн. Підприємство виготовило у 2016 році 26,5 тис. м² металопластикових конструкцій.

Також підприємство займається продажем технологічного обладнання для виробництва меблевої продукції, оскільки останнім часом збільшилась кількість меблевиків в області і зросла потреба в обладнанні для виробництва меблів.

За умови панування на ринку високих цін на обладнання підприємства-виробники меблів вишукують можливості зменшення своїх витрат, у тому числі за рахунок придбання вживаного обладнання або придбання нового у лізинг.

Разом з тим, лізинг є вигідним для самої фірми, оскільки дозволяє підвищити обсяги збуту продукції. На прикладі верстата CM Olympic Mini Max 315 SW, вартістю 90 тис. грн. без ПДВ ми продемонстрували економічний

ефект фірми «Галактика комфорту» при передачі цього верстата у лізинг на 2 роки. Такий ефект становитиме 29,5 тис. грн.

Ці розрахунки підтверджують, що передача виробничого обладнання для меблевого виробництва порівняно з його збутом є взаємовигідним для продавців та покупців: перші з них отримують додаткову економічну вигоду у формі додаткових нарахувань щомісячних лізингових платежів та кінцевої суми викупу обладнання, а другі – мають можливість отримати у власність необхідне дороге устаткування з можливістю відтермінування його оплати.

У цьому розділі ми також проаналізували становище підприємства на ринку, його сильні та слабкі сторони, використавши характеристику конкурентних сил за М. Портером та силу впливу кожного чинника на підприємство, оцінили становище фірми серед конкурентів і встановили, що воно є одним із найсильніших. Це також підтверджує економічну спроможність підприємства займатись комерційною діяльністю з продажу обладнання, в тому числі шляхом передачі його у лізинг.

Становлення повноцінних лізингових відносин в Україні можна охарактеризувати як таке, що перебуває на початковому етапі. Свідченням цьому є те, що на законодавчому рівні не існує стрункої класифікації лізингу, у ньому відсутні чітко визначені класифікаційні ознаки, за якими класифікуються лізингові відносини. Умови і ознаки, за якими можна віднести лізингові відносини до тієї чи іншої форми, є далеко неповними, а деякі з них – і суперечливими. У Законі України «Про фінансовий лізинг», який є нормативним актом, що безпосередньо регулює лізингові відносини, йдеться лише про фінансовий лізинг, – єдиний з багатьох видів лізингу. Такий стан нормативно-законодавчої бази потребує детального вивчення і допрацювання відповідних законодавчих актів.

Необхідним є чітке відмежування у класифікації видів лізингових угод ознаку, що враховує склад її учасників. Так, за складом учасників, слід розрізняти: 1) двосторонній лізинг, в якому беруть участь два суб'єкти:

лізингодавець та лізингоодержувач; 2) багатосторонній, якому беруть участь три чи більше учасників.

Розвиток лізингових відносин потребує своєї підтримки на державному рівні, що дозволить вчасно вирішувати проблеми, які виникають на шляху їх реалізації. Останнім часом структури різних рівнів, які зацікавлені в поширенні лізингових відносин сприяють їх становленню і продовжують створювати необхідні для цього передумови. Серед найважливіших слід виділити такі як: історичні, економічні, організаційно-технічні, суспільно-політичні, науково-дослідні, соціальні та правові, без яких неможливе формування середовища для розвитку лізингу і які різною мірою піддаються регулюванню і корекції.

Стимулювання розвитку лізингу сприяє суттєвому зміцненню виробничого сектора національної економіки, створюючи умови для прискореного розвитку стратегічно важливих галузей; стимулює притік капіталу у виробничу сферу, підвищує зайнятість населення, сприяє зростанню рівня конкурентоспроможності країни, її швидшій інтеграції у Європейський простір.

Реалізація лізингових операцій, як і більшість економічних операцій, підпадає під певні ризики. До таких ризиків слід віднести: 1) фінансові ризики: портфельний, процентний та валютний; 2) кредитний ризик: ризик «дефолту лізингоодержувача», ризик ліквідності, ризик «дефолту постачальника»; 3) маркетинговий ризик; 4) ризик прискореного морального старіння об'єкта угоди; 5) політичні та юридичні ризики та ін.

Попереджувати виникнення ризиків та втрат, пов'язаних з ними, слід за допомогою показників, які дозволяють діагностувати ризиковість ситуації для лізингової операції. Так, для портфеля угод обчислюються такі показники ризику: величина коштів під ризиком; середньоочікувана частка втрат коштів; ймовірність настання неплатоспроможності лізингоодержувачів і постачальників; ставка лізингового відсотка; очікувані втрати (ризик); несподівані втрати (ризик). Для лізингової компанії такими показниками повинні виступати: 1) середньорічна ймовірність дефолту з відомою датою

розрахунку; 2) середньоочікувана частка втрат коштів; 3) величина коштів під ризиком.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамов Н.А. Финансовая логистика и лизинг: вопросы взаимодействия : монография / Н.А. Адамов, Е.О. Мельцас. – М. : Издательский дом «Экономическая газета», 2014. – 90 с.
2. Бадзим О. С. Удосконалення функціонування ринку лізингових послуг / О.С. Будзим, А.Р. Древуш // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 182-190.
3. Барабаш А.Г. Правове регулювання лізингових відносин в Україні: дис. ... д-ра екон. наук : 08. 00. 04. / А.Г.Барабаш. – Х.: УкрДАЗТ, 2007. – 30 с.
4. Барташук К.А. Фінансовий лізинг як джерело фінансування розвитку підприємств України / К.А. Барташук // Економіка та держава. – 2015. – № 3. – С. 142-147.
5. Березовська О. Р. Визначення сутності лізингу та оцінка його використання в економіці України / О.Р. Березовська // Управління інноваційно інвестиційною діяльністю. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal>.
6. Богомолів Т. Г. Лізинг, як інвестиційний механізм модернізації матеріально – технічної бази підприємств / Т.Г. Богомолів // Проблеми матеріальної культури. – 2010. – № 12. – с. 163–168.
7. Бойчик І. М. Вплив чинників зовнішнього середовища на формування маркетингової стратегії молокопереробного підприємства / І.М. Бойчик // Інноваційна економіка: всеукраїнський наукововиробничий журнал. – 2011. – Вип. 25. – С. 190-204.
8. Бойчик І.М. Економіка підприємства : підручник / І.М. Бойчик. – К. : Каравела-Видавництво, 2016. – 378 с.
9. Бойчик І. М. Українське підприємництво: історичний екскурс і сьогодення / І.М. Бойчик, О.П. Вашків // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сектори економіки в процесі реалізації державної регіональної політики». – Тернопіль-Збараж, 26-27 жовтня 2017 р. – С. 173–176.

10. В 2017 році обсяг угод українських лізингових компаній збільшиться майже вдвоє [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uul.com.ua/press/leasnews/item_1096.

11. Васильчишин О. Лізинг в Україні: минуле і перспективи / О. Васильчишин // Світ фінансів. – 2010. – № 2. – С. 128–141.

12. Вашків, О. П. Галузеві структурні трансформації в Україні у контексті постіндустріального економічного розвитку [Електронний ресурс] / О. П. Вашків // Глобальні та національні проблеми економіки : Електронне наукове фахове видання. – Миколаїв : МНУ ім. В. Сухомлинського. – 2017. – № 16. – С. 127–132. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/27.pdf>.

13. Вашків О. П. Євролізинг в системі вантажних автоперевезень України [Текст] / О. П. Вашків // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Матеріали III міжнародної наукової конференції «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз : регіональні і соціально-економічні аспекти». – Тернопіль, 1998. – С. 118–122.

14. Вітт О. Проблеми і перспективи розвитку лізингу в Україні / О. Вітт // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 3–4. – С. 51–54.

15. Волкова М. В. Удосконалення обліку лізингових операцій на підприємствах України / М.В. Волкова, О.В. Кунченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67475.htm.

16. Газман В. Аритмія ринку лізингу / В. Газман // Питання економіки. – 2010. – № 3. – С. 97–110.

17. Гмиря В. П. Особливості лізингу та кредиту в інвестування аграрного виробництва регіону / В. П. Гмиря // Збірник тез VII Міжнародної науково-практичної конференції. 18-19 жовтня 2012 р. – Черкаси : ЧІБС УБС НБУ. – С. 61-63.

18. Годованець О.В. Облік та аналіз фінансового лізингу як форми інвестування / О.В. Годованець ... дис. на зд. канд. екон. наук... спец. 08.06.04. – Тернопіль : ТАНГ, 2005. – 190 с.

19. Горемыкин В.А. Лизинг : учебник / В.А. Горемыкин. – Изд. 2-е, исправ. и доп. – М. : Информационно-издательский дом «Филтнь»; Информцентр XXI века, 2005. – 944 с.
20. Господарський кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua
21. Гришко Н. Щодо питання класифікації лізингу в Україні / Н. Гришко, О. Кунченко // Економічний аналіз. – 2008. – № 19. – С. 24–29.
22. Грищенко І.М. Дослідження становлення лізингового посередництва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8 (62). – С. 61–66.
23. Дергалюк Б.В. Методичні підходи до класифікації лізингу в Україні: роблеми та перспективи / Б. В. Дергалюк // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2011. – № 8. – С. 208–213.
24. Долінський Л. Б. Моделювання дефолтів за облігаційними позиками / Л. Б. Долінський // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 65–74.
25. ДСТУ Б.В.2.6-15.99 «Вікна та двері полівінілхлоридні. Загальні технічні умови»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zntu.edu.ua
26. Закон України «Про фінансовий лізинг» // ВВР. – 1998. – № 16. – Ст. 68.
27. Іванишин В.В. Роль лізингу в забезпеченні сільськогосподарських підприємств засобами механізації / В.В. Іванишин. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 294 с.
28. Іонова М. М. Міжнародний лізинг як механізм інвестування в умовах посткризового розвитку світової економіки / М. М. Іонова // Вісник МНТУ : Зб. наук. пр. – 2011. – № 2 (5). – С. 34-41.
29. Іонова М. Сучасні тенденції організаційно-правового забезпечення міжнародного лізингу / М. Іонова // Стратегія розвитку України. – 2011. – № 1. – С. 118–123.
30. Казимиренко О.В. Лізинг обладнання як перспективна форма оновлення основних фондів вітчизняних підприємств / О.В. Казимиренко, Г.В. Кучерявенко // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 4. – С. 51-56.

31. Карп М.В. Финансовый лизинг на предприятии / М.В. Карп. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 2012. – 288 с.
32. Ковальов В. В. Лізинг: фінансові, обліково – аналітичні та правові аспекти : навч.-практ. посіб. / В.В. Ковальов // Проспект. – 2011.– 448 с.
33. Кочетков В.Н. Организация лизинговых операций / В.Н. Кочетков, Е.В. Краева, О.В. Кочеткова. – К. : Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1998. – 126 с.
34. Кравзюк А. Оперативний та фінансовий лізинг: відмінності в оподаткуванні ПДВ / А. Кравзюк // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 1-2 – С. 30–31.
35. Кузьміна З. Переваги та недоліки учасників лізингової діяльності / З. Кузьміна // Держава та регіони. – 2015. – № 3. – С. 370–373.
36. Кузьмін О.С. Ризики підприємств-лізингодавців: теоретичні та прикладні аспекти : монографія / О.Є. Кузьмін, Л.І. Чернобай, І.Я. Куяиняк. – Львів : Растр-7, 2012. – 256 с.
37. Кузьміна З. Сутність і структура лізингових платежів / З. Кузьміна // Держава та регіони. – 2011. – № 2. – С. 325–329.
38. Кулиняк І.Я. Класифікація лізингу залежно від мети здійснення суб'єктами лізингової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/09_27.pdf.
39. Лізинг: поняття, значення та характеристика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/reports/bank/20120/>.
40. Лісовська Н. Фінансово економічна сутність лізингової діяльності / Н. Лісовська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – №1. – С. 92–100.
41. Лісовська Н. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / Н. Лісовська // Товари і Ринки. – 2010. – № 1. – С. 29–36.
42. Лук'яненко Н.Е. Поняття організаційно-економічного механізму лізингу / Н.Е. Лук'яненко // Держава та регіони. Серія: Економічна теорія та підприємництво. – 2012. – №4. – С. 201–203.

43. Малишко В.М. Правова природа лізингу / В.М. Малишко, М.С. Микитюк // Юридичний вісник. – 2015. – № 1. – С. 121-124.

44. Міщенко В.І. Основи лізингу: навч. посібник / В.І. Міщенко, О.Г. Луб'яницький, Н.Г. Слав'янська. – К. : Товариство «Знання», КОО, 1997. – 138 с.

45. Наконечний В.Б. Переваги та недоліки лізингу порівняно з іншими видами інвестиційної діяльності / В.Б. Наконечний [Електронний ресурс] // Електронний науковий архів Науковотехнічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка». – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13916/1/39_26270_Vis_727_Menegment.pdf.

46. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.

47. Пантешкина А. Риски лизинговых компаний – минимизация или управление / А. Пантешкина [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.risk24.ru/riskleasing.htm>

48. Персток Т. Ю. Аналіз лізингового ринку як джерела інвестиційних ресурсів підприємства/ Т. Ю. Персток // Структурні реформи і трансформації в промисловості: перспективи і пріоритети : тези доп. і повідом. Міжнар. наук. // ІЕП НАН України. – 2015. – С. 266–267.

49. Погорелова Н. П. Проблеми розвитку лізингу в Україні / Н.П. Погорелова // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 189–191.

50. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755 – VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

51. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.

52. Ромаєва К. Ш. Лізинг на ринку фінансових послуг України / К.Ш. Ромаєва, І.В. Кравцова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_EISN_2013/Economics/3_135865.doc.htm

53. Романова О.С. Лизинг в зоне риска / О.С. Романова // Лизинг. – 2015. – № 4. – С. 7-10.
54. Рынок ПВХ-профилей // Химия Украины. – 2016. – № 1. – С. 12-15.
55. Саблук Р.П. Фінансовий лізинг в АПК : монографія / Р.П.Саблук. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 178 с.
56. Сисоєва Л. Ю. Взаємодія лізингових компаній з банківськими установами щодо інвестиційного забезпечення відтворення економіки / Л.Ю. Сисоєва // Формування ринкових відносин. – 2012. – № 4. – С. 96–99.
57. Склярова В.В. Риски лизинговой деятельности / В.В. Склярова // Лизинг. – 2013. – № 11. – С. 38-42.
58. Слюсаренко К. В. Лізинг як альтернативне джерело фінансування машинобудівних підприємств / Слюсаренко К. В., Рибачка А. О. // Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка» – періодичне фахове наукове видання. – 2013. – № 23. – С. 233-238.
59. Снігір Л.Я. Посібник з лізингу : навч. посіб. / Л.Я.Снігір, Д.О.Богодухов, С.П. Кисіль та ін. – К.: ТОВ «Поліграф плюс», 2009. – 388 с.
60. Собко О.М. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства : монографія / О.М. Собко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 444 с.
61. Собко О.М. Інтелектуальний капітал підприємства: концептуалізація – функціонування –розвиток : монографія / О.М. Собко. – Тернопіль : Крок, 2014. – 360 с.
62. Сосюрко Ю. Розвиток лізингу в Україні: проблеми та перспективи// Інвестиційний магазин. – 2010. – № 9. – С. 6–9.
63. Старченко Л. І. Розвиток лізингу в Україні. / Л. І. Старченко, К. В. Алексеєнко // Вісник ДДФА: Економічні науки. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2010. – № 1 (23). – с.147–152.
64. Статистичний щорічник України за 2013 р. ; за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Держкомстат України, 2014. – 534 с.
65. Статистичний щорічник України за 2014 р. ; за ред. І.М. Жук. – К. : Держкомстат України, 2015. – 586 с.

66. Статистичний щорічник України за 2015 р. ; за ред. І.М. Жук. – К. : Держкомстат України, 2016. – 575 с.
67. Статистичний щорічник України за 2016 р. ; за ред. І.Є. Вернера. – К. : Держкомстат України, 2017. – 611 с.
68. Товстенко П. Майбутнє за лізингом / П. Товстенко // Фінансовий контроль. – 2010. – № 6. – С. 25–27.
69. Топішко Т. І. Проблеми класифікації видів лізингу / Т.І.Топішко // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л.Українки. – 2008. – № 7. – С. 181–190.
70. Фаюра Н.Д. Сутність і значення фінансового лізингу в Україні / Н.Д. Фаюра, Т. В. Бондар // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 3. – С. 227-233.
71. Харченко С. А. Методичні основи розрахунків із лізингових платежів / С.А. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 188-197.
72. Худик О.Б. Лізинг в Україні: сутність, розрахунок лізингових платежів та проблеми обліку / О.Б. Худик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=57763>.
73. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
74. Чушак А.М. Сутність і значення фінансового лізингу в Україні, проблеми його розвитку / А.М. Чушак, Ю.Р. Микуляк [Електронний ресурс]. – Львів : НУ «Львівська політехніка» – 2014. – С. 57–62. – Режим доступу : <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017/jun/3008/vlp79009.pdf>.
75. Шевченко Я.В. Риски в лизинговой деятельности и способы их минимизации / Я.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://openbooks.ifmo.ru/ru/file/3308/3308.pdf>.
76. Шем'якіна Н. В. Лізинг як важлива складова інвестиційного механізму оновлення технічної бази виробництва. // Н. В. Шем'якіна, А. А. Пономаренко // Економіка промисловості. – 2010. – № 4 – С. 101–107.

77. Що змінить новий Закон "Про лізинг" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uul.com.ua/press/leasnews/item_1077.
78. Ющишина Л. О. Лізинг як окремих вид фінансування реальних інвестицій у підприємства України / Л.О. Ющишина // Економічні науки. – 2012.– С. 502–507.
79. Global Leasing Toolkit in Partnership with ifc advisory services/ Access to finance, 2016. – 18 p.
80. Kraemer H. The importance of leasing for SME finance. Working Paper, 2012/15 / Kraemer H., Lang F. – Luxembourg : EIF Research & Market Analysis, 2012. – 36 p.
81. Leasing in Development : Guidelines for Emerging Economies. – 2-th edition. – Washington, 2009. – 76 p.
82. Sobko O. Ocena efektów kreacji wartości przedsiębiorstwa spowodowanych rozwojem kapitału intelektualnego / O. Sobko // Organizacja i Zarządzanie. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. – S. 593–604.
83. Waschkiw O. P. Euro-leasing in dem Güterbeförderungssystem der Ukraine [Text] / O. P. Vashkiw // Вісник Тернопільської академії народного господарства спецвипуск № 7 (The Herald of Ternopil Academy of National Economy. Special issue №7 by the materials of the third international scientific conference «The problems of economic integration of Ukraine into the European Union : regional and socio-economic aspects»). – Ternopil, 1998. – P. 61–65.